

AVW empfiehlt:



Jetzt informieren


avw-gruppe.de

Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 54 | März 2013

Um-Frage	4
Energie/Umwelt	6
Gebäude/Umfeld	17
Führung/ Kommunikation	26
Marketing	49

LEG Immobilien AG-Chef Thomas Hegel: Ich wünsche mir mehr Augenmaß in der Politik.



Der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens hängt von vielen Faktoren ab. Das gilt insbesondere für Wohnungsunternehmen, deren Geschäft nicht zuletzt aufgrund gesetzlicher Vorgaben, stark divergierender Marktbedingungen und... [Seite 6](#)

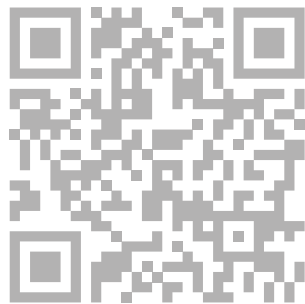
Größte deutsche Studie zum Heizwärmeverbrauch in Gebäuden belegt: Energiewende wird im Wohnzimmer entschieden – also Nutzer statt Dämmung

In wärme gedämmten Gebäuden wird mehr Energie verschwendet als in ungedämmten. Der absolute Energieverbrauch wird mit zunehmender energetischer Gebäudequalität immer kleiner, aber der Einfluss der Nutzer und ihre Neigung zum... [Seite 13](#)

Düsseldorf. Die schwebenden Gärten der Königsallee – die Cuts von Daniel Libeskind



Sie sind geschnitten scharf, sie sind gleichzeitig Garten und Architektur, sie sind die kompositorische Klammer vom Studio Daniel Libeskind in New York und seinen beiden Bauten am Hofgarten. Vier Buchstaben und eine große Bedeutung für den Kö-Bogen Bogen: die Cuts („Schnitte“). Die ikonischen Fassadeneinschnitte und begrünten Mikro-Kosmen... [Seite 17](#)



AGB
Kontakt
Impressum
Richtlinien
Mediadaten
Ihr Account

Impressum
Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de

Sonstige Themen: Mehrfamilienhäuser mit Luft-Wasser-Wärmepumpen auf KfW-Effizienzhaus 70 Niveau 100 % - Heizleistung bis – 15 °C • Vorsicht! Durch Kanalarbeiten können Schäden an Häusern entstehen • Künstler Il-Chin Choi: Graffiti schafft Identifikation

Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 54 | März 2013



Neue Mitte Mülheim Broich - Wohnen und Arbeiten, Prinzeß-Luise-Straße/ Bülowstraße; Foto M.Ehrich/ Archiv GAGFAH



Ilka Nüdling, von der TTR Group, überreicht WIRO-Chef Ralf Zimlich den Preis

Seite 4 Analyse & Konzepte: Private Wohnungsunternehmen - Zufriedenheit der Mieter sinkt

Seite 6 LEG Immobilien AG-Chef Thomas Hegel: Ich wünsche mir mehr Augenmaß in der Politik.

Seite 8 Investoren lassen langfristige Chancen oft außer Acht - PATRIZIA Studie zieht Krisenbilanz

Seite 10 Weniger Lüften, später heizen! 66% der Deutschen versuchen beim Heizen im Haushalt Kosten zu sparen

Seite 12 Immobilien: Jeder zweite Interessent achtet auf geringe Energiekosten / Wärmedämmung verliert an Bedeutung

Seite 13 Größte deutsche Studie zum Heizwärmeverbrauch in Gebäuden belegt: Energiewende wird im Wohnzimmer entschieden – also Nutzer statt Dämmung

Seite 15 Mehrfamilienhäuser mit Luft-Wasser-Wärmepumpen auf KfW-Effizienzhaus 70 Niveau 100 % - Heizleistung bis – 15 °C

Seite 17 Düsseldorf. Die schwebenden Gärten der Königsallee – die Cuts von Daniel Libeskind

Seite 19 Vorsicht! Durch Kanalarbeiten können Schäden an Häusern entstehen

Seite 21 Bestellungen, Lieferscheine oder Rechnungen – Vorsicht! Steuerfalle bei elektronischen Belegen

Seite 23 Ramsauers Aktionsplan „Impulse für den Wohnungsbau“ und die Wertung der Wohnungswirtschaft

Seite 26 Geschäftsessen als Betriebsausgabe - Kleine Formfehler gefährden Steuerabzug

Seite 28 Mieterzufriedenheit: WIRO liegt bei bundesweit vorn

Seite 29 „130 Jahre Wohnungsbaugenossenschaften in Schleswig-Holstein – Erfolgsmodell und Gewinn für alle“ - Ausstellung im Kieler Landeshaus

Seite 32 Künstler Il-Chin Choi: Graffiti schafft Identifikation

Seite 34 GAGFAH schließt WOBA Finanzierung über 1,06 Mrd. Euro mit der Bank of America Merrill Lynch erfolgreich ab

Seite 35 Tue Gutes ... Und lass Kunden darüber reden!

Seite 38 Betriebliches Gesundheits- und Vorsorgemanagement: „Win-Win-Situation für Arbeitnehmer und Arbeitgeber“

Seite 40 GAG Köln: Kathrin Möller weitere fünf Jahre für den Bereich Technik im Vorstand

Seite 41 Veränderungen: Thomas Malburg, Thomas Lindner, Tobias Hoffmann, Rolf Buch

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

Wird 2013 das Jahr der energetischen Einsicht? Der Nutzer, also der Bewohner, ist der Garant fürs Energie- und CO₂-Sparen und nicht die Dämmung außen oder innen. Das was wir immer schon ahnten.... steht jetzt fest! Wieso? Prof. Dr. Clemens Felsmann hat im Auftrag der Arbeitsgemeinschaft Heiz- und Wasserkostenverteilung e.V. 3.3 Millionen Verbrauchskosten ausgewertet. Sein Fazit: Je besser der energetische Zustand der Gebäudehülle ist, desto weniger kümmert die Bewohner ihr Umgang mit der Wärme. (Seite 13).



Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de
Gerd Warda; Foto WOWIheute

Ihr Gerd Warda

Und noch eine Umfrage:

Emnid hat die Mieter der Deutschen Annington befragt: 66 % sparen Heizkosten, stellen die Heizung ab und lüften weniger. (Seite 10)

März 2013.

Ein neues Heft,
mit neuen Inhalten

Was sagt uns das:

ran an die Mieter und Nutzer, unsere Kunden. Sensibel fürs Heizkostensparen sind sie schon, nur das WIE müssen wir ihnen noch erklären.

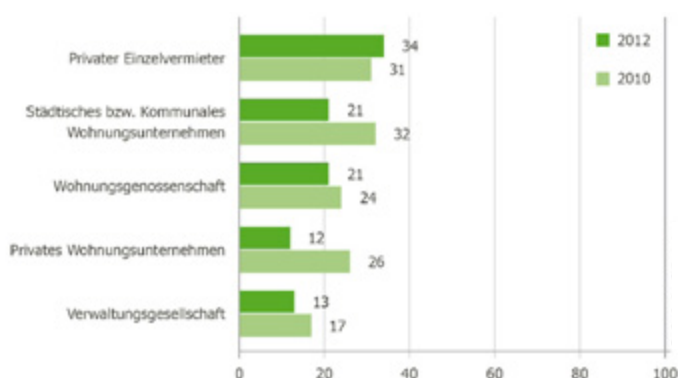
Auch diese Umfrage von Toluna will ich nicht verschweigen. Im Auftrag von Lichtblick wurden Haus- und Wohnungsinteressenten nach Entscheidungskriterien für die Auswahl einer Immobilie gefragt. Das Ergebnis: Miet- oder Kaufpreis, Lage und Grundriss sind die Renner. Energiekosten sind wichtig! Dämmen ist out, minus 16% gegenüber 2012. (Seite 12)

Bleibt zu hoffen, dass die Politik nicht dem Stöhnen der Dämmstoffhersteller erliegt und dem schrumpfenden Markt durch ein Aufdoppeln der Gebäudehülle in der nächsten EnEV einen neuen Schwung gibt. Das wär ja am CO₂-Einsparziel vorbei, wie Prof. Dr. Felsmann belegt.

Um-Frage

Analyse & Konzepte: Private Wohnungsunternehmen – Zufriedenheit der Mieter sinkt

Mieter von privaten Wohnungsunternehmen sind mit der Leistung ihres Vermieters im Allgemeinen weniger zufrieden als Mieter anderer Vermietertypen. Dies ergibt sich aus dem Servicemonitor Wohnen, einer repräsentativen Studie, die das Hamburger Beratungsunternehmen im zweijährlichen Rhythmus erstellt. Demnach sind die Mieter privater Wohnungsunternehmen vor allem mit der Erreichbarkeit ihres Vermieters und mit der Bearbeitung von Reparaturanfragen unzufrieden. Entsprechend ist die Bereitschaft geringer, beim selben Unternehmen noch einmal eine Wohnung zu mieten.



Mieter ist mit der telefonischen Erreichbarkeit vollkommen zufrieden; Anteil „vollkommen zufrieden“ in %; Quelle Analyse und Konzepte

Schlusslicht sind die privaten Wohnungsunternehmen in Hinblick auf die telefonische Erreichbarkeit. Hiermit sind nur 12 Prozent ihrer Mieter vollkommen zufrieden. 2010 waren es noch 26 Prozent. Am besten schneiden in dieser Frage die privaten Einzelvermieter ab, von deren Mietern 34 Prozent mit der telefonischen Erreichbarkeit vollkommen zufrieden sind. Auch bei der Erreichbarkeit via Internet und EMail haben die privaten Wohnungsunternehmen noch „Luft nach oben“: Hiermit sind nur 17 Prozent der Mieter vollkommen zufrieden (2010: 26 Prozent). Noch unzufriedener sind nur die Mieter von Verwaltungsgesellschaften. Verbesserungspotenzial haben die privaten Wohnungsunternehmen auch bei der Geschwindigkeit, mit der sie auf Mieteranfragen reagieren. Während 2010 noch 19 Prozent der Mieter damit vollkommen zufrieden waren, sank der Wert 2012 auf 10 Prozent ab.

Reparaturanfragen und Terminvereinbarung

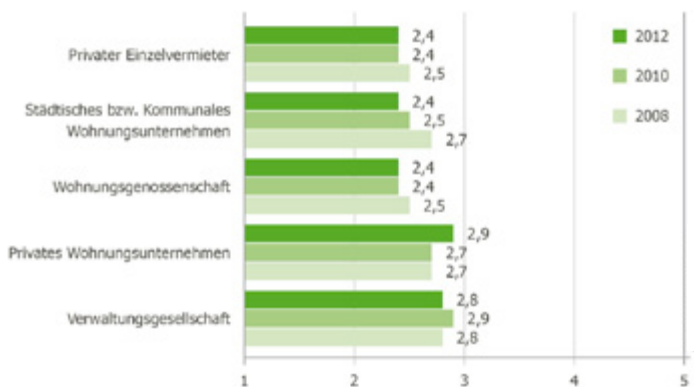
Ein ähnliches Bild ergibt sich mit Blick auf den Umgang mit Schadensmeldungen. Vollkommen zufrieden damit, wie die Vermieter ihre Reparaturanfragen bearbeiten, sind vor allem die Mieter von kommunalen Wohnungsunternehmen (42 Prozent). Deutlich zurückgegangen ist im Gegensatz dazu der Wert für private Wohnungsunternehmen. Während 2010 noch 27 Prozent aller befragten Mieter mit der Bearbeitung ihrer Reparaturanfragen zufrieden waren, lag der Wert 2012 nur noch bei 8 Prozent. Auch mit der Terminvereinbarung sind die Mieter privater Wohnungsunternehmen immer seltener vollkommen zufrieden. Der Wert sank von 24 Prozent im Jahr 2010 auf 16 Prozent 2012.

Die Ergebnisse im Detail: Während die Mieterzufriedenheit bei kommunalen Wohnungsunternehmen seit 2010 weiter zugenommen hat, sind die Leistungen privater Wohnungsunternehmen aus Sicht der Kunden schlechter geworden. Auf einer Skala von 1 für „vollkommen zufrieden“ bis 5 für „unzufrieden“ erhalten die privaten Wohnungsunternehmen nur eine 2,9. 2010 lag dieser Wert noch bei 2,7. Im gleichen Zeitraum verbesserten sich die städtischen und kommunalen Vermieter von 2,5 auf 2,4. Klares

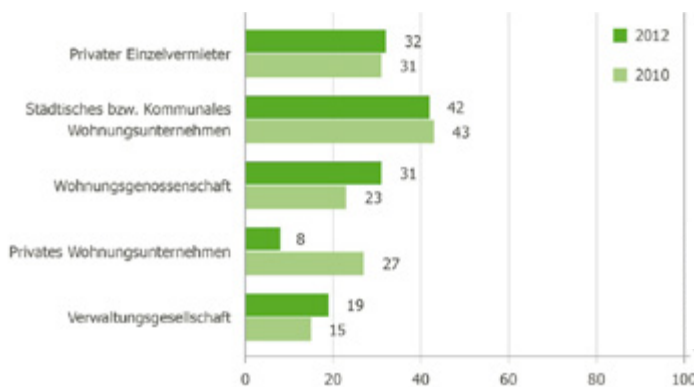
Über den Servicemonitor Wohnen:

Analyse & Konzepte hat im Servicemonitor Wohnen zum dritten Mal seit 2008 rund 1.000 Mieter in telefonischen Interviews zu ihrer Zufriedenheit mit den Leistungen ihres Vermieters befragt. Die repräsentative Bestandsaufnahme bezieht sich auf ganz Deutschland. Befragt wurden Mieterinnen und Mieter aller deutschen Groß- und Mittelstädte. Ziel war es auch, die Leistungen unterschiedlicher Vermietergruppen zu vergleichen.

Wunsch und Wirklichkeit



Durchschnittliche Zufriedenheit mit Vermieterleistungen nach Vermietertypen; Durchschnittswert: 1="vollkommen zufrieden" bis 5="unzufrieden"; Quelle Analyse und Konzepte



Mieter ist mit der Bearbeitung der Reperaturanfrage vollkommen zufrieden; Anteil "vollkommen zufrieden" in %; Quelle Analyse und Konzepte

rade bei den privaten Wohnungsunternehmen Ansätze, die Kundenorientierung noch weiter zu verbessern und so die Zufriedenheit der Mieter zu steigern“, erklärt Bettina Harms, Geschäftsführerin von Analyse & Konzepte. „Denn nur vollkommen zufriedene Mieter sind auch langjährige Mieter.“

Insgesamt wird die Kundenorientierung der privaten Wohnungsunternehmen ihren Mietern noch nicht gerecht, wie der Kundenzufriedenheitsindex zeigt. Er gibt darüber Auskunft, wie weit die Erwartungen der Mieter und die Erfüllung ihrer Wünsche auseinanderliegen. Ein Wert von 100 würde völlige Übereinstimmung bedeuten. Für die privaten Wohnungsunternehmen ergibt sich in Hinblick auf das kundenorientierte Verhalten insgesamt ein Wert von 66,8. Damit liegen sie auf dem vorletzten Platz vor den Verwaltungsgesellschaften (65,0). Auf Platz eins liegen mit 76,8 die Wohnungsgenossenschaften. Dieses Delta zwischen Erwartung und Wirklichkeit spiegelt sich in der Wiedermietbereitschaft wider. Von den Mietern der privaten Wohnungsunternehmen würden nur 29 Prozent bestimmt wieder beim selben Vermieter eine Wohnung wählen. „Der Servicemonitor Wohnen 2012 zeigt, dass die Wohnungsunternehmen hinsichtlich ihrer Kundenorientierung auf dem richtigen Weg sind. Allerdings ergeben sich ge-

Über Analyse & Konzepte: Die Analyse & Konzepte Beratungsgesellschaft für Wohnen, Immobilien, Stadtentwicklung mbH berät Teilnehmer des Wohnungs- und Immobilienmarktes in Deutschland zu Fragen der allgemeinen Marktentwicklung und daraus resultierenden strategischen Entscheidungen. Sie empfiehlt Maßnahmen und unterstützt ihre Kunden bei deren Umsetzung. In der Beratung stützt sich das Unternehmen auf eine praxisorientierte Marktforschung anhand von Befragungen, Vor-Ort-Recherchen und Mystery Shopping. Analyse & Konzepte besteht seit 1993 am Standort Hamburg und beschäftigt aktuell 25 Mitarbeiter. Die Geschäftsführerin ist Bettina Harms. www.analyse-konzepte.de.

Dr. Cathrin Christoph



WIR VERBINDEN ...
STRATEGISCHE MARKETINGBERATUNG
MIT KREATIVEN LEISTUNGEN!

ANALYSE | STRUKTURIERUNG | OPTIMIERUNG | KONZEPT | TEXT | GRAFIK

Weitere Informationen unter www.stolpundfriends.de

Um-Frage

LEG Immobilien AG-Chef Thomas Hegel: Ich wünsche mir mehr Augenmaß in der Politik.

Der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens hängt von vielen Faktoren ab. Das gilt insbesondere für Wohnungsunternehmen, deren Geschäft nicht zuletzt aufgrund gesetzlicher Vorgaben, stark divergierender Marktbedingungen und der Vielzahl an Mietverhältnissen sehr komplex und entsprechend managementintensiv ist. Thomas Hegel, Vorstandsvorsitzender der LEG Immobilien AG und Keynote-Speaker des BBA-Führungskräfte-Forums erläutert im Gespräch wie die seit dem 1. Februar 2013 börsennotierte Aktiengesellschaft den strategischen Herausforderungen der Wohnungswirtschaft begegnet.



Die LEG gibt rund 250.000 Menschen ein Zuhause. Ist es für ein Unternehmen dieser Größenordnung leichter, an der Performanceschraube zu drehen als für deutlich kleinere Wohnungsgesellschaften?

Thomas Hegel: Entscheidend für die Unternehmensperformance ist eine zentrale Steuerung mit Unterstützung durch eine leistungsstarke IT-Infrastruktur. Dies ermöglicht dem Management, gezielte Entscheidungen zur Steigerung der Performance zu treffen und gleichzeitig Risiken zu minimieren. Darauf baut ein Geschäftsmodell auf, das mit zunehmender Größe weitere Effizienzvorteile bringt, bis hin zu Vorteilen beim Einkauf.

Zum Bestand der LEG gehören auch Wohnungen in weniger dynamischen Märkten. Nicht überall herrschen dieselben Bedingungen wie in Düsseldorf. Wie können die LEG-Bestände in den strukturschwachen Teilmärkten trotzdem ihren Beitrag zum Gesamtergebnis des Unternehmens leisten?

Thomas Hegel: Alle Wohnungen in unserem Bestand leisten ihren Beitrag zum Gesamtergebnis der LEG! Durch unsere profunde Kenntnis der lokalen Teilmärkte und ein auf die wichtigsten Nachfragergruppen zugeschnittenes Wohnungsportfolio erzielen wir sehr gute Vermietungsergebnisse in allen Regionen und an allen Standorten mit einem Mietwachstum über dem Marktdurchschnitt. Sowohl eine der individuellen Nachfragesituation angepasste Investitionsstrategie als auch die Individualisierung von Miethöhen, Innenausstattungen und Zusatzdienstleistungen führen zu hohen Wiedervermietungsquoten. Und nicht zuletzt wächst die Zahl der Privathaushalte in vielen Regionen – siehe unser jährlicher NRW-Wohnungsmarktreport - noch einige Jahre weiter.

Das Führungskräfte-Forum der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. zum Thema „Performancessteigerung in der Wohnungswirtschaft“ findet am 3. Juni 2013 auf Schloss & Gut Liebenberg statt. Näherer Informationen zum Programm unter: www.bba-campus.de



Thomas Hegel, Vorstandsvorsitzender der LEG Immobilien AG; Foto LEG Immobilien AG

Welchen Einfluss hat ein Controllingsystem für das Erreichen der Performanceziele?

Thomas Hegel: Mit einem state-of-the-art-Controllingsystem auf Basis einer leistungsstarken IT verfügt das Management auf allen Hierarchieebenen über einen einheitlichen Wissensstand. Außerdem ermöglicht das Controllingsystem die Nutzung von Skaleneffekten, z.B. bei der Integration von erworbenen Wohnungsbeständen. Bewährt hat sich, wenn das System in beide vertikalen Richtungen durchlässig ist und insbesondere wertbeeinflussende Daten schnell und sicher in einem definierten Prozessablauf bis auf die oberste Führungsebene transportiert.

Warum muss man bei der Performanceüberwachung flexibel sein?

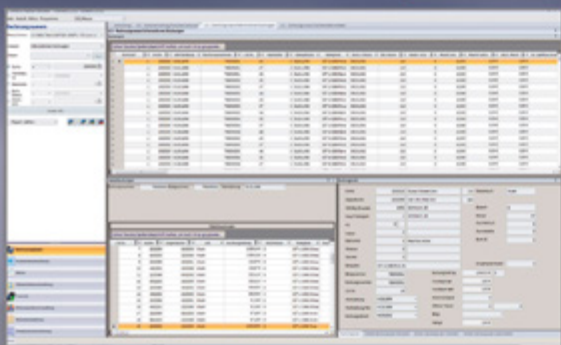
Thomas Hegel: Die Wohnungswirtschaft ist zwar durch sehr lange Investitionszyklen geprägt. Trotzdem muss das Management auch auf kurzfristig wirkende Trends, z. B. bei der Wohnungsnachfrage, reagieren können. Man wird in den seltensten Fällen in kurzer Zeit den baulichen Bestand verändern können. Aber mit den Mietern individuell ausgehandelte Innenausstattungen der Wohnungen, innovative Marketingkonzepte und eine marktgerechte Mietpreisgestaltung sind die Erfolgsfaktoren bei der Stabilisierung der Performance.

Worin sehen Sie die größten Herausforderungen für die Wohnungswirtschaft?

Thomas Hegel: Eine der größten Herausforderungen ist für mich die Balance zwischen ökologischer, ökonomischer und sozialer Nachhaltigkeit. Die Branche wird – wie bei der jüngst vom Bundeskabinett beschlossenen EnEV 2012 – mit immer schärferen baurechtlichen Regulierungen überzogen. Diese werden den Neubau und die Bestandsmodernisierung in einem Umfang verteuern, dass Investitionen häufig unterbleiben. In der Folge der wachsenden politischen Anforderungen drohen Mietsteigerungen in einem Umfang, den viele einkommensschwache Mieter nicht mehr tragen können. Ich wünsche mir daher mehr Augenmaß in der Politik. Das gilt auch für beschlossene oder noch diskutierte verschärfte Kappungsgrenzen bei Mietanpassungen.

Herr Hegel, haben Sie herzlichen Dank für das Gespräch.

wowi c/s
edition leonardo



Mit der ERP-Lösung wowi c/s decken Sie alle Prozesse Ihrer wohnungswirtschaftlichen Verwaltung ab. Versprochen.

wowi c/s ist die professionelle ERP-Lösung für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und lässt sich an sämtliche Anforderungen in der wohnungswirtschaftlichen Verwaltung mit zahlreichen Modulen und Schnittstellen anpassen. Neben umfangreichen Funktionen unterstützt die Modulpalette wowi c/s edition leonardo mobile Endgeräte und lässt sich an eine Vielzahl integrierter Lösungen anbinden, z. B.:

- > Handwerkerportal
- > Serviceorientierte Heizkostenabrechnung
- > Verkehrssicherung mit Einsatz mobiler Endgeräte (Datenerfassung und -nutzung vor Ort)

www.haufe.de/wowi-cs

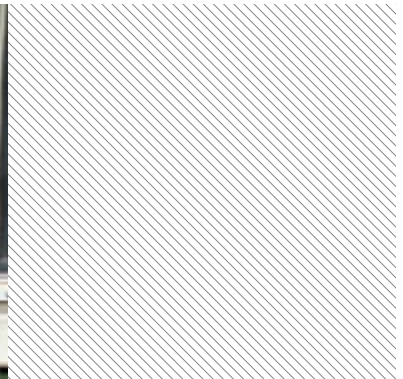


HAUFE.

Um-Frage

Investoren lassen langfristige Chancen oft außer Acht – PATRIZIA Studie zieht Krisenbilanz

Bei ihren Immobilieninvestments konzentrieren sich Investoren nach wie vor auf die vermeintlich starken Länder, wie Deutschland, Großbritannien und Frankreich und ignorieren andere Länder weitgehend. Allerdings werden nicht alle Länder ihren Erwartungen – positiv wie negativ – gerecht. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie der PATRIZIA Immobilien AG.



„Strukturelle und realwirtschaftliche Einflussfaktoren wie Wettbewerbsfähigkeit, Innovationsstärke und ein funktionierender institutioneller Rahmen beachten Investoren bei ihren Entscheidungen immer noch zu selten“, sagt die Autorin der Studie, Karin Siebels (PATRIZIA Research). Dabei seien es gerade diese Parameter, die schon frühzeitig Hinweise auf die Entwicklung und Werthaltigkeit der jeweiligen Immobilienmärkte geben könnten. Zwar ließe sich erst im Nachhinein sagen, ob Investoren mit ihrer Markteinschätzung richtig lagen. „Es ist jedoch auffällig, dass Immobilienmarktrends ausgehend von aktuellen Daten einfach fortgeschrieben werden. Gute Stimmung aufgrund positiver Erfahrung in der jüngsten Vergangenheit führt zu guten Prognosen und umgekehrt“, erläutert Siebels.

Die schon in den Vorjahren zu beobachtende Polarisierung in vermeintlich sichere und stabile Länder auf der einen und solche mit hohen Risiken auf der anderen Seite hat sich 2012 weiter fortgesetzt. So sind die Transaktionsvolumina in Südeuropa seit 2008 um mehr als 80 Prozent eingebrochen, Großbritannien dagegen fand in den vergangenen drei Jahren wieder Anschluss an sein Niveau von vor 2006, und Skandinavien und Deutschland avancierten nach Großbritannien zu den am meisten nachgefragten Investmentregionen, die nur durch das fehlende Angebot ausgebremst wurden. Allerdings, so zeigt die Studie, hält die Realität der Erwartungshaltung der Investoren nicht unbedingt stand: So wurden die deutschen, aber auch die skandinavischen Märkte, von den Investoren vielfach unterschätzt, und viele vormals schwache Länder befinden sich in einem Aufholprozess. So hat beispielsweise Irland durch eine konsequente Umorientierung der Wirtschaft seit den 1990er Jahren große Fortschritte erzielt und liegt mittlerweile in Sachen Innovationsleistung gleichauf mit Frankreich und Großbritannien. Beachtlich sind auch die Anstrengungen Polens, die den ersten Schritt weg vom kostengünstigen Produktionsstandort hin zu einer Wissensgesellschaft markieren. Solche Entwicklungen werden aber von den Investoren bisher kaum honoriert.

Der Studie zufolge sind alle deutschsprachigen Länder sowie Dänemark, Schweden und Norwegen, Luxemburg und die Niederlande die Regionen in Europa, die über das stärkste Fundament verfügen. Hier stimmen die Voraussetzungen für Immobilieninvestitionen. Frankreich und Großbritannien dagegen schneiden, obwohl sie zu den großen Investmentländern zählen, deutlich weniger gut ab. Auf dem Weg nach oben befinden sich Polen, Irland, Estland und mit Abstrichen auch Tschechien. Problematisch bleiben Italien, Spanien, Portugal und Ungarn, wobei Spanien im Gruppenvergleich Südeuropa der Studie zufolge die hoffnungsvollsten Ansätze zeigt.

Zur PATRIZIA Studie Krisenbilanz: Immobilieninvestments in Zeiten der Marktpolarisierung
Hier als PDF per **KLICK**

Ralf Beunink

Über das Unternehmen:

Die PATRIZIA Immobilien AG ist seit nahezu 30 Jahren mit rund 600 Mitarbeitern in über zehn Ländern als Investor und Dienstleister auf dem Immobilienmarkt tätig. Das Spektrum der PATRIZIA umfasst dabei den Ankauf, die Verwaltung, die Wertsteigerung und den Verkauf von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Als anerkannter Geschäftspartner großer institutioneller Investoren agiert das Unternehmen national und international und deckt die gesamte Wertschöpfungskette rund um die Immobilie ab. Derzeit betreut das Unternehmen ein Immobilienvermögen von 7,5 Mrd. Euro, davon gut 80 Prozent im Auftrag für Dritte, größtenteils als Bestandhalter für Versicherungen, Altersvorsorgeeinrichtungen, Staatsfonds und Sparkassen. Über ihre beiden Kapitalanlagegesellschaften, die PATRIZIA GewerbeInvest KAG und die PATRIZIA WohnInvest KAG, legt das Unternehmen Immobilien-Spezialfonds nach dem Investmentgesetz auf und zählt hier inzwischen zu den Top-Adressen Deutschlands.

Weniger Lüften, später heizen! 66% der Deutschen versuchen beim Heizen im Haushalt Kosten zu sparen

Ihr Anschluss an die Zukunft

Kabel Deutschland – Ihr starker Partner



Weitere Informationen erhalten Sie unter www.kabeldeutschland.de/wohnungsunternehmen

Das Hybrid-Glasfaser-Koaxialnetz von Kabel Deutschland

- ▶ Bietet mehr Wohnqualität in Ihren Immobilien
- ▶ Ist eine zukunftsfähige Technik mit hoher Bandbreite
- ▶ Einfach und unkompliziert alles aus einer Hand

Ihr Kabelanschluss für Fernsehen, Internet und Telefon.



Kabel Deutschland

Um-Frage

Weniger Lüften, später heizen! 66% der Deutschen versuchen beim Heizen im Haushalt Kosten zu sparen

Beliebteste Sparmaßnahme: 51% zögern die Heizperiode hinaus, 17% der Bayern begehen den Fehler und lüften weniger, Bundesweit Spitze: 81% der Niedersachsen sparen an den Heizkosten. Jeder Zweite schiebt die Heizperiode auf, um Kosten zu sparen. 33% der Deutschen drehen beim Verlassen der Wohnung die Heizung vollständig ab und nahezu 8% lüften weniger. Dies belegt eine Umfrage von TNS Emnid im Auftrag der Deutschen Annington, Deutschlands größtem Wohnungsunternehmen, unter 1.000 Befragten in Deutschland.

Zwei Drittel der Deutschen hat ihr Heizverhalten an die gestiegenen Energiekosten angepasst 66% der Deutschen haben auf die steigenden Energiekosten reagiert und ihr Heizverhalten angepasst. Mehr als die Hälfte der Befragten (51%) zögert den Beginn der Heizperiode so lange wie möglich hinaus. Um Kosten zu senken, reduzieren alternativ 42% der Mieter die Heiztemperatur in der Wohnung. Allerdings führen einige Einsparmaßnahmen zu Fehlverhalten: Mehr als jeder Dritte dreht beim Verlassen der Wohnung die Heizung vollständig ab und nahezu jeder Zehnte lüftet weniger.

„Werden Räume nicht ausreichend gelüftet, kann es häufig zur Schimmelbildung und zu Feuchtigkeitschäden in der Wohnung kommen. Schimmelpilze können allerdings auch entstehen, wenn die Wohnung nicht ausreichend beheizt wird“, sagt Philipp Schmitz-Waters, Sprecher der Deutschen Annington. Ulrich Ropertz, Pressesprecher des Deutschen Mieterbundes, empfiehlt deshalb: „Nach der kalten Jahreszeit kann es passieren, dass hohe Kosten auf die Mieter zukommen. Daher sollte man rechtzeitig vorsorgen. Dazu gehört ein angemessenes Heizverhalten. Man sollte z.B. beim Verlassen des Hauses die Heizung nicht ganz abdrehen, denn permanentes Auskühlen und Wiederaufheizen ist teurer als das Halten einer abgesenkten Durchschnittstemperatur. Sinnvoller ist es stattdessen, mehrmals am Tag einen Luftwechsel durchzuführen, indem mehrere Minuten Stoß gelüftet wird.“

Starke regionale Unterschiede beim Heizverhalten Im Bundesländervergleich zeigt sich, dass umweltbewusste Sparfüchse vor allem in Niedersachsen leben, denn 81% der Niedersachsen haben ihr Heizverhalten an die gestiegenen Heizkosten bereits angepasst. Das Schlusslicht bildet dagegen mit 34% Mecklenburg-Vorpommern. Die zweitbeliebteste Maßnahme, um Heizkosten zu verringern, ist die Senkung der Raumtemperatur in der gesamten Wohnung. Auch hier bilden die Befragten aus Mecklenburg-Vorpommern mit 19% das Schlusslicht, während 64% der Hamburger die Temperatur in ihrer Wohnung reduzieren und lieber zum dicken Pullover greifen. 20% der Menschen aus Thüringen, Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen ziehen es vor, nur noch ein Zimmer zu beheizen. 17% der Bayern entscheiden sich stattdessen dafür, weniger zu lüften und liegen damit deutlich vor den Berlinern (1%). Man lernt nie aus: Das Heizverhalten wird erst mit zunehmenden Alter angepasst. Geben 43% der Befragten unter 30 Jahren noch an, ihr Heizverhalten im Zuge höherer Kosten nicht korrigiert zu haben, sind es bei Befragten über 50 Jahren lediglich 24%.

Über die Deutsche Annington Die Deutsche Annington Immobilien SE gehört mit rund 210.000 vermieteten und verwalteten Wohnungen zu den führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Das Unternehmen bietet seinen Kunden deutschlandweit an rund 600 Standorten Wohnungen zur Miete und zum Kauf, ergänzt um kundenorientierte Serviceleitungen.

Methodik der Umfrage:

Es wurden 1.000 Mieter in Deutschland befragt, ob sie ihr Heizverhalten an die gestiegenen Energiekosten angepasst haben. Als Antwortmöglichkeiten waren sieben Aussagen vorgegeben: „Ja, indem ich den Beginn der Heizperiode so lange wie möglich aufschiebe“, „Ja, durch Senkung der Heiztemperatur in der Wohnung“, „Ja, indem die Heizung ganz abgedreht wird, wenn niemand zu Hause ist“, „Ja, indem nur noch ein Zimmer beheizt wird“, „Ja, indem weniger gelüftet wird“, „Nein, habe ich nicht“ und „weiß nicht/keine Angabe“.

Philipp Schmitz-Waters

Führungskräfte-Forum: Performancesteigerung in der Wohnungswirtschaft am 03. Juni 2013

Externe und interne Rahmenbedingungen können zu operativen und finanziellen Hürden führen. Von der Unternehmensleitung erfordern solche Situationen rasches Handeln und umsetzungsstarke Managementleistungen. Im Rahmen dieser Veranstaltung diskutieren die Teilnehmer gemeinsam mit Referenten aus Praxis und Wissenschaft Performancegewinne, strategische Früherkennung und Krisenmanagement. Folgende Themen stehen auf der Agenda:



Keynote: Aktuelle strategische Herausforderungen in der Wohnungswirtschaft

Thomas Hegel, Vorstandsvorsitzender (CEO),
LEG Immobilien AG, Düsseldorf



Unternehmenskrisen: Herausforderungen für das Top-Management

Prof. Dr. Ulrich Krystek, Experte in den Bereichen
Krisenmanagement, Früherkennung, Bewältigung von
Unternehmensrisiken, TU Berlin, Berlin



Methoden & Instrumente strategischer Früherkennung in Wohnungsunternehmen

Dr. Mathias Hain, Geschäftsführer, Ritterwald Consulting,
Berlin



Praxisbeispiel zur operativen Performancesteigerung: Erfolgreicher Turnaround am Beispiel der TAG

Rolf Elgeti, Vorstandsvorsitzender, TAG Immobilien AG,
Hamburg



Praxisbeispiel zur operativen Performancesteigerung: Erfolgreicher Turnaround am Beispiel der GEWOBAG

Markus Terboven, Vorstandsmitglied, GEWOBAG AG,
Berlin

Anmeldung/Programmanforderung per Fax: 030/23 08 55-20

**Tagung „Performancesteigerung in der Wohnungswirtschaft“ am 03. Juni 2013
von ca. 09:30 bis 17:00 Uhr auf Schloss & Gut Liebenberg**

Preis: 480 Euro BBA-Mitglieder | 576 Euro Normalpreis inkl. Tagungsunterlagen und Verpflegung

- Ich melde mich zu den Teilnahmebedingungen der BBA für diese Veranstaltung an.
 Bitte senden Sie mir das Programm nach Fertigstellung zu.

Teilnehmer: 1. 2.
(Name, Vorname, Position) (Name, Vorname, Position)

Telefon: Telefax:.....

E-Mail: Stempel/Unterschrift:
(Pflichtangabe für Anmeldebestätigung)

Teilnahmebedingungen

Die Anmeldungen werden nach der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Sie erhalten von uns vor Beginn der Veranstaltung eine digitale Anmeldebestätigung. Bitte geben Sie daher unbedingt eine gültige E-Mailadresse bei Ihrer Anmeldung an. Bei Rücktritt von der Anmeldung bis zwei Wochen vor Tagungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 35 Euro, danach ist der gesamte Betrag fällig. Selbstverständlich können Sie für den angemeldeten Teilnehmer einen Vertreter entsenden. Sollten sich 14 Tage vor Tagungsbeginn nicht genügend Teilnehmer angemeldet haben, behalten wir uns vor, die Veranstaltung abzusagen. Wir behalten uns in dringenden Fällen Programmänderungen vor.

Um-Frage

Immobilien: Jeder zweite Interessent achtet auf geringe Energiekosten / Wärmedämmung verliert an Bedeutung

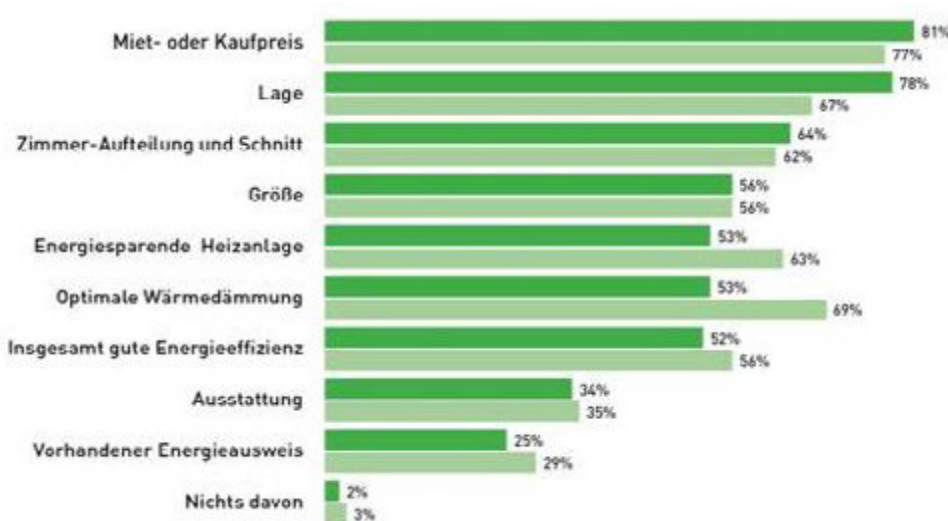
52 Prozent aller Interessenten achten beim Kauf oder bei der Anmietung von Immobilien auf eine günstige Energiebilanz. Trotz steigender Energiepreise ist dieser Wert gegenüber dem Vorjahr leicht um vier Prozent zurückgegangen. Dies zeigt eine repräsentative Umfrage unter 1.065 Bundesbürgern des Meinungsforschungsinstituts Toluna im Auftrag des Energieanbieters Lichtblick SE. Die Umfrage untersucht im zweiten Jahr in Folge die Entscheidungskriterien für die Auswahl einer Immobilie.

Stark an Bedeutung verloren hat die Wärmedämmung. Sie spielt nur noch für 53 Prozent der Befragten eine besonders wichtige Rolle. Das sind 16 Prozent weniger als im Vorjahr. Energieeffiziente Heizanlagen stehen bei 53 Prozent der Interessenten hoch im Kurs, ein Jahr zuvor waren es 63 Prozent. Klassische Auswahlkriterien gewinnen hingegen in diesem Jahr wieder an Bedeutung. Für 81 Prozent (plus 4 Prozent) der Bundesbürger ist der Miet- oder Kaufpreis zentral. An zweiter Stelle steht mit 78 Prozent (plus 11 Prozent) die Lage des neuen Hauses beziehungsweise der neuen Wohnung. Platz drei belegt mit 64 Prozent (plus zwei Prozent) der Grundriss der Immobilie.

Wärmedämmung, 16 Prozent weniger als im Vorjahr.

Die Debatte über steigende Energiepreise wurde im letzten Jahr insbesondere in Ballungsräumen noch von Berichten über steigende Mietpreise übertroffen. Beim Energieanbieter LichtBlick geht man davon aus, dass die Themen Energieverbrauch und effizientes Heizen in Zukunft wieder eine bedeutendere Rolle spielen werden. Die aktuelle Umfrage spiegelt lediglich eine Momentaufnahme wieder. Denn die laufenden Kosten einer Immobilie hängen entscheidend vom Energiebedarf ab. LichtBlick bietet mit dem innovativen ZuhauseKraftwerk von Volkswagen eine effiziente Heizungslösung für Mehrfamilienhäuser an. Das Mini-Kraftwerk erzeugt Wärme und Strom. „Der Einsatz lohnt sich insbesondere bei Neubau und Sanierung von Mehrfamilienhäusern. Das ZuhauseKraftwerk steigert dank seiner hohen Effizienz und seinem geringen Primärenergiefaktor sowohl Betriebskosten als auch den Wert einer Immobilie“, erläutert Gero Lücking, Mitglied der LichtBlick-Geschäftsführung.

Red.



Auswahlkriterien für Immobilien: Jedem Zweiten ist Energieeffizienz sehr wichtig

■ 2012
■ 2011

Quelle: Lichtblick AG 2013

Energie/Umwelt

Größte deutsche Studie zum Heizwärmeverbrauch in Gebäuden belegt: Energiewende wird im Wohnzimmer entschieden – also Nutzer statt Dämmung

In wärmegeprägten Gebäuden wird mehr Energie verschwendet als in ungedämmten. Der absolute Energieverbrauch wird mit zunehmender energetischer Gebäudequalität immer kleiner, aber der Einfluss der Nutzer und ihre Neigung zum verschwenderischen Umgang nehmen deutlich zu. Zu diesem Ergebnis kommt die bundesweit größte Studie zur Energieeffizienz in Gebäuden des renommierten Prof. Dr. Clemens Felsmann. Sein Fazit: Je besser der energetische Zustand der Gebäudehülle ist, desto weniger kümmert die Bewohner ihr Umgang mit der Wärme. Deshalb plädiert der Wissenschaftler für verursachergerechtes Abrechnen der Heizkosten auch in sehr gut wärmegeprägten Gebäuden. Darüber hinaus belegt die Studie das hohe CO₂-Minderungspotenzial der Heizkostenabrechnung.



Das Nutzerverhalten ist entscheidend, so Christian Sperber, Hauptgeschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Heiz- und Wasserkostenverteilung e.V.; Foto PresseCompany

von knapp 200 Euro je Tonne vermiedenes CO₂. „Keine im Ansatz vergleichbare Maßnahme weist derart geringe Vermeidungskosten auf wie die verbrauchsabhängige Abrechnung“, sagt Felsmann. Seinen Berechnungen zufolge sind Heizkostenabrechnungen in ihrer Wirkung besser als Energiesparlampen und sogar vergleichbar mit der Sanierung aller unsanierten 1- bis 2-Familienhäuser.

Felsmann hat die bislang größte deutsche Studie zu den „Auswirkungen der verbrauchsabhängigen Abrechnung in Abhängigkeit von der energetischen Gebäudequalität“ vorgestellt. Der Professor für Gebäudeenergie- und Wärmeverorgung lehrt am Institut für Energietechnik der Technischen Universität Dresden. Das Institut genießt hohes Ansehen und ist häufig für die Bundesregierung tätig. Die Arbeitsgemeinschaft Heiz- und Wasserkostenverteilung e.V. (Arge Heiwako) hat Felsmann anonymisierte Messdaten von 3,3 Millionen Wohnungen zur Verfügung gestellt. Insgesamt gibt es in Deutschland 18 Millionen Wohnungen in Mehrfamilienhäusern.

Zur Studie

Die Arbeitsgemeinschaft Heiz- und Wasserkostenverteilung – kurz Arge Heiwako, hat im Januar 2013 die größte deutsche Studie zur Energieeffizienz von Gebäuden veröffentlicht. Für die repräsentative Studie „Auswirkungen der verbrauchsabhängigen Abrechnung in Abhängigkeit von der energetischen Gebäudequalität“ wurden mehr als 3,3 Millionen anonymisierte Verbrauchsabrechnungen ausgewertet.

Geringste CO₂-Vermeidungskosten

Die Studie bestätigt das hohe CO₂-Minderungspotenzial der Heizkostenabrechnung. Seit Einführung der Abrechnungspflicht im Jahr 1981 wurden rund 350 Millionen Tonnen CO₂ eingespart. Die meisten Energieeffizienzmaßnahmen zur CO₂-Vermeidung verursachen Kosten. Im Gegensatz dazu entstehen bei der verbrauchsabhängigen Abrechnung Einsparungen in Höhe

Nutzer in Altbauten deutlich energiebewusster

Die Analyse belegt, dass in Mehrfamilienhäusern die gemessenen Raumtemperaturen in zwei Dritteln aller untersuchten Wohnräume deutlich unter dem theoretischen Sollwert von 20 °C liegen. Die Hälfte aller erfassten Werte lag sogar unter 19 °C. Demnach verhalten sich Nutzer in Altbauten deutlich energiebewusster als bisher angenommen, und ihr Verhalten hat einen größeren Einfluss auf den Gesamtverbrauch als vermutet. Der gemessene Energieverbrauch von Altbauten fällt im Durchschnitt deutlich niedriger aus als der berechnete Bedarf nach EnEV. Einsparpotenziale von energetischen Maßnahmen an Gebäudehülle und Anlagentechnik werden deshalb überschätzt.

Die Felsmann-Studie weist nach, dass die durchschnittlichen Raumtemperaturen mit der energetischen Qualität der Gebäude deutlich steigen. Wohnungen, die zwischen 1958 und 1967 erstellt wurden, sind durchschnittlich 18,1 °C warm. Solche aus den Jahren 1978 bis 1995 sind nur unwesentlich höher temperiert. Doch bereits die Baujahre von 1996 bis 2001 sind mit 19,4 °C deutlich wärmer. Wohnungen nach dem EnEV-2002-Standard legen weiter zu auf rund 20 °C. In Gebäuden nach aktueller EnEV sind die Raumtemperaturen im Mittel noch höher.

Zur Arbeitsgemeinschaft Heiz- und Wasserkostenverteilung e.V.

Die Arbeitsgemeinschaft Heiz- und Wasserkostenverteilung e.V. zählt als bundesweit tätiger Fachverband die größten Dienstleistungsunternehmen für die verbrauchsabhängige Abrechnung von Heiz-, Warm- und Kaltwasserkosten zu ihren Mitgliedern.

www.arge-heiwako.de

Energieverbrauch für Warmwasser wird unterschätzt

Ein weiteres Ergebnis der Studie ist, dass der Gebäudezustand keinen Einfluss auf den Energiebedarf für die Trinkwassererwärmung hat. Allerdings steigt der relative Anteil am Gesamtwärmeverbrauch mit zunehmender energetischer Gebäudequalität. Für Neubauten beträgt der Anteil hierfür über 30 Prozent. Aus dem umfangreichen Datenmaterial ermittelte Felsmann einen durchschnittlichen Energieverbrauch von 26 Kilowattstunden pro Quadratmeter und Jahr (kWh/(m² a)) für die Wassererwärmung. Dieser Verbrauchswert liegt mehr als das Doppelte über dem in DIN V 18599 Teil 10 angenommenen Nutzenergiebedarf von 12,5 Kilowattstunden pro Jahr und Quadratmeter. In einem Altbau, der vor 1977 erstellt wurde, fallen durchschnittlich 17 Prozent des Heizwärmeverbrauchs auf die Warmwasserbereitung. In Gebäuden, die nach der EnEV 2002 gebaut wurden, sind es bereits 28 Prozent. In Einzelfällen kann der Anteil der Wassererwärmung im Neubau auf bis zu 50 Prozent steigen. Deshalb empfiehlt Felsmann, die verursachergerechte Heiz- und Wasserkostenverteilung auch im Neubau und im energetisch optimierten Altbau einzusetzen, um die Nutzer zum Energiesparen zu bewegen.

Verbrauchsausweis deutlich überlegen

Weil die Berechnungsgrundlage (DIN V 18599) auf anderen Grundannahmen beruht, wird der berechnete Energieverbrauch im Neubau nicht erreicht. Einsparpotenziale im Altbau könnten jedoch nur dann seriös prognostiziert werden, wenn für jeden Einzelfall die tatsächliche Verbrauchssituation geprüft werde. Ebenso wie im Altbau würden die Auswirkungen der energetischen Vorschriften nach EnEV im Neubau überschätzt. Der Wissenschaftler macht auch hierfür im Wesentlichen das Nutzerverhalten verantwortlich. Vor allem in neuen Gebäuden mit niedrigem Energiebedarf verbrauchen die Nutzer durch ihr Heiz- und Lüftungsverhalten mehr Wärme als berechnet.

Fazit

Das Nutzerverhalten ist entscheidend. Nur wer weiß, wie viel Energie er verbraucht und was das kostet, wird sein Verhalten im Umgang mit Energie überdenken. Und nur wer sein Verhalten überdenkt, wird sein Verbrauchsverhalten anpassen. Das kann laut Felsmann dazu führen, dass Räume weniger stark oder nur teilweise beheizt werden und dass bedarfsgerechter gelüftet und weniger Warmwasser verbraucht wird.

Die komplette Studie kann unter info@arge-heiwako.de bestellt werden.

Energie/Umwelt

Mehrfamilienhäuser mit Luft-Wasser-Wärmepumpen auf KfW-Effizienzhaus 70 Niveau 100 % - Heizleistung bis $-15\text{ }^{\circ}\text{C}$

Drei Mehrfamilienhäuser nahe dem Schweriner Stadtzentrum wurden im Rahmen einer energetischen Gebäudesanierung auf das Niveau eines KfW-Effizienzhauses 70 gebracht. Um diesen Energiestandard zu erreichen, wurden die Häuser unter anderem mit neuen Fenstern, einer hochwirksamen Gebäudedämmung und modernen, energiesparenden Luft-Wasser-Wärmepumpen ausgestattet. Konzeption, Planung und Ausführung der neuen Heizungsanlage wurden von Frank-M. Becker, Geschäftsführer der ENERGY TEC Energietechnik Becker aus Schwerin durchgeführt. In den drei Mehrfamilienhäusern aus den zwanziger Jahren, die über vier bis acht Wohneinheiten verfügen, sorgt seit dem Umbau eine Fußbodenheizung für Wohnwärme und behagliches Raumklima. Im Untergeschoß der Gebäude wurden jeweils Pufferspeicher sowie 35 Liter fassende Frischwassermodule installiert, um die Wohnungen mit Warmwasser zu versorgen.



Insgesamt wurden drei Gebäude in der Schweriner Innenstadt komplett saniert und auf KfW-Effizienzhaus 70-Standard gebracht. Dafür erhielten sie neben einer Dämmung der Gebäudefassade und neuen Fenstern auch eine regenerative Heizungsanlage.

Die drei Luft-Wasser-Wärmepumpen erzeugen sowohl die Wärme für die Heizungen als auch für das Trinkwasser im monovalenten Betrieb, ohne dass ein zusätzlicher Elektroheizstab erforderlich wäre. Möglich wurde dies durch die patentierte Zubadan Technologie des Herstellers Mitsubishi Electric. Bei kalten Außentemperaturen wird ein Teil des gasförmigen Kältemittels verflüssigt und direkt in den Kompressor-Kreislauf gespritzt, um für eine zusätzliche Kühlung des Verdichters zu sorgen. Dieses Verfahren bietet zwei Vorteile: Zum einen wird der Kompressor gekühlt und vor Verschleiß geschützt. Zum anderen führt die zusätzliche Einspritzung dazu, dass die Drehzahl des Verdichters erhöht werden kann und so der Kältemittelfluss während des Betriebes konstant bleibt. Das Kältemittel kann also auch bei sehr tiefen Außentemperaturen von minus $15\text{ }^{\circ}\text{C}$ und darunter genügend Wärme aus der Außenluft aufnehmen und an den Heizprozess abgeben.



Im Innenhof entnehmen die Luft-Wasser-Wärmepumpen der Außenluft die Umweltwärme – hier das 23 kW (li.) und ein 14 kW Außengerät (re.). Fotos Becker

Auf Wunsch der Eigentümer – der Schelf Bau GmbH aus Schwerin und einem Münchner Mehrheitseigentümer – wurden die kompakten Außengeräte in den angrenzenden Innenhöfen aufgestellt. Je nach Wärmebedarf wurden die Aggregate in unterschiedlichen Leistungsstufen ausgelegt. So hat zum Beispiel das Gebäude in der Bahnhofstraße acht Wohneinheiten mit rund 400 Quadratmeter Wohnfläche und einen relativ hohen Warmwasserbedarf. Deshalb kommt hier eine Luft-Wasser-Wärmepumpe mit 23 kW Heizleistung zum Einsatz. Diese versorgt neben der Fußbodenheizung auch einen 1000l-Pufferspeicher und 2 Frischwassermodule. Die beiden anderen Gebäude wurden jeweils mit 14 kW Wärmepumpen ausgestattet, die zwischen 230 und 280 Quadratmetern Wohnfläche beheizen und Warmwasser zur Verfügung stellen. Die

Hauseigentümer und die Vermieter zeigen sich mit der neuen Heizungstechnologie mehr als zufrieden: „Nach einem Jahr Betriebszeit liegen die Einsparungen für die Heizkosten durch den Einsatz der Luft-Wasser-Wärmepumpen bei rund 40 % unter denen für eine konventionelle Wärmeerzeugung“, so Becker.

Astrid Sassen

Über Mitsubishi Electric

Seit über 90 Jahren versorgt Mitsubishi Electric Corporation sowohl Unternehmenskunden als auch Endverbraucher auf der ganzen Welt mit qualitativ hochwertigen Produkten aus den Bereichen Informationsverarbeitung und Kommunikation, Weltraumentwicklung und Satellitenkommunikation, Unterhaltungselektronik, Industrietechnologie, Energie, Transport- und Bauwesen. Mit rund 117.000 Mitarbeitern erzielte das Unternehmen zum Ende des Geschäftsjahrs am 31.03.2012 einen konsolidierten Umsatz von 36,3 Milliarden Euro*. In über 30 Ländern sind Vertriebsbüros, Forschungsunternehmen und Entwicklungszentren sowie Fertigungsstätten angesiedelt. Von Ratingen bei Düsseldorf aus steuert die deutsche Niederlassung seit 1978 als hundertprozentige Tochter der Mitsubishi Electric Corporation in Tokio die Vertriebs- und Marketingaktivitäten für neun Geschäftsbereiche in vielen europäischen Ländern.

* Umrechnungskurs
109,56 Yen = 1 Euro,
Stand 31.03.2012 (Quelle:
Deutsche Bundesbank)

**WIR VERBINDEN ...
UNTERNEHMEN MIT MITARBEITERN UND KUNDEN!**

KUNDENMAGAZINE | MITARBEITERMAGAZINE | NEWSLETTER

Weitere Informationen unter www.stolpundfriends.de

Gebäude/Umfeld

Düsseldorf. Die schwebenden Gärten der Königsallee – die Cuts von Daniel Libeskind

Sie sind geschnitten scharf, sie sind gleichzeitig Garten und Architektur, sie sind die kompositorische Klammer vom Studio Daniel Libeskind in New York und seinen beiden Bauten am Hofgarten. Vier Buchstaben und eine große Bedeutung für den Kö-Bogen: die Cuts („Schnitte“). Die ikonischen Fassadeneinschnitte und begrünten Mikro-Kosmen, die der Star-Architekt Libeskind in Zusammenarbeit mit dem Landschaftsarchitekt Sebastian Fürst aus Düsseldorf, einzigartig und nur für den Kö-Bogen entwickelt hat. „Die Einschnitte lassen den Hofgarten in das Gebäude dringen und erlauben, Natur in neuer und unerwarteter Weise wahrzunehmen“, so Libeskind.



Die Cuts sind technisch durchdacht. Automatische Bewässerung, Düngung und Beheizung

Kooperative Planung: Libeskind und der Landschaftsarchitekt

Das Büro Fürst Architects wurde für das Projekt Kö-Bogen in das international besetzte Planungsteam berufen. Nach dem Entwurf des Studio Daniel Libeskind entsteht dabei im Verflechtungsbereich zwischen der Innenstadt und dem Hofgarten ein Gebäude, das Natur und Architektur verknüpft. Der Park im Herzen der Landeshauptstadt Düsseldorf wird in Form von begrünten Fassadeneinschnitten, den Cuts, in das Gebäude aufgenommen. Fürst Architects ist für die Pflanzplanung und als Fachberater für die Realisierung der grünen Fassadeneinschnitte sowie für die Dachgärten zuständig. Der Landschaftsarchitekt Sebastian Fürst ist hierbei einer von vier geschäftsführenden Gesellschaftern der Fürst Architects GmbH. „Für die Umsetzung der Gestaltung, Technik und Ausführung der Bepflanzungsplanung war es sehr wichtig, kollegial und im ständigen Austausch mit dem Studio Daniel Libeskind eng zusammenzuarbeiten. Das ist uns gelungen und wir haben gemeinsam ein großartiges Ergebnis erzielt“, so Sebastian Fürst.

Park im Herzen der Landeshauptstadt Düsseldorf

Die Cuts – nachhaltige Begrünung und Technik im Detail



Die Cuts bilden auf der Nord- und Westseite des Gebäudes fünf schräge Einschnitte in der Fassade und verlaufen über mehrere Etagen. Pro Cut gibt es mehrere schräg verlaufende Ebenen, teilweise ab dem Erdgeschoss und vereinzelt bis zum Dach. Die architektonischen Fassadeneinschnitte sind heimisch und natürlich begrünt. Gräser, Farne, Stauden, Sträucher, Bäume – teilweise immergrün und sehr robust. Farbenfrohe Blüten von Frühjahr bis Sommer zieren die kompositorische Fassadenstruktur des Kö-Bogens und repräsentieren vegetabil einen

Gegensatz zur linearen Außenhaut. Darüber hinaus sind die Cuts auch technisch effektiv durchdacht. Automatische Bewässerung, Düngung und Beheizung sowie pflanzenwachstumsfördernde Beleuchtung, schaffen die Grundvoraussetzung für die begrünten Flächen. Ideale Standortbedingungen werden durch die verschiedenen Substrathöhen in 30 cm, 50 cm und 100 cm erreicht. Dazu kommen unterirdische Verankerungen und ein Erosions- und Sogschutz.

Alexandra Iwan

Über Fürst Architects GmbH
Die Fürst Architects GmbH, gegründet 2006, verbindet Generationen, lebt aktiven Wissenstransfer, ergänzt forschende Gestaltungskraft mit zeitloser Erfahrung. Alle Bereiche der Planung von Städtebau über Architektur, Landschaftsarchitektur und Innenarchitektur bis zur Denkmalpflege, werden durch das Büro bearbeitet. Neben dem Kö-Bogen begleitete das Büro Projekte wie zum Beispiel: H36 - Wohnen an der Alster, doubleU Düsseldorf – Der neue Baustein auf dem Rheinmetall-Gelände, Vorplatz Provinzial, Lighthouse Düsseldorf, Sky Office, Dachgarten Cannes und Casa Altra von die developer.

Studium Immobilienwirtschaft



Hochschule für
Wirtschaft und Umwelt
Nürtingen-Geislingen

Eine der besten Adressen



für die Immobilienwirtschaft

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Studiengang Immobilienwirtschaft
Parkstraße 4
73312 Geislingen an der Steige

Tel 0 73 31 / 22-540 oder -520
Fax 0 73 31 / 22-560

www.studium-immobilien.de

Gebäude/Umfeld

Vorsicht! Durch Kanalarbeiten können Schäden an Häusern entstehen

In der Bundesrepublik sind zehntausende Kilometer an Abwasserkanälen zu erneuern. Jahrelanger Sanierungsrückstau und erhöhte Anforderungen aus dem Umweltschutz sind unter anderem dafür verantwortlich. Die Kanäle befinden sich meist im öffentlichen Verkehrsraum und in Nachbarschaft von Bauwerken. Kanalbauarbeiten können zu Schäden wie Risse und Verschmutzungen an Dach und Fassaden, Schiefelagen der Bauwerke, Brüche an Grundleitungen, Feuchtschäden an Kellerwänden und Fassaden von benachbarten Gebäuden führen.



GTÜ warnt vor Schäden an Häusern durch Kanalbauarbeiten

Neben der Beseitigung von Undichtheiten, fehlerhaften Gefällen und Querschnitten sowie Korrosionsschäden werden aufgrund der Zunahme der Intensität von Starkregen größere Nennweiten für die Ableitung von Regenwasser in die Vorflut benötigt. Dies betrifft sowohl Grund- und Anschlussleitungen der Bauwerke, öffentliche Sammelkanäle als auch deren unterirdische Bauwerke. Je nach Trasse, Tiefenlage und Dimension der Kanäle, Baugrund und hydrogeologischen Verhältnissen sowie zeitlichen, verkehrstechnischen und bauwerks-spezifischen Erfordernissen sind unterschiedliche Bauverfahren notwendig. „Neben der klassischen offenen Bauweise durch Aufgrabung mit und ohne Verbau sind unterirdische Vortriebe anzutreffen,“ erklärt Dr. Dietmar Häßler, Experte für Bauschadensbegutachtung und Vertragspartner der Gesellschaft für Technische Überwachung GmbH (GTÜ).

„Bereits in der Planungsphase der Kanalsanierung sind mögliche Auswirkungen auf benachbarte Bauwerke zu berücksichtigen“, weist Dr. Häßler hin. Tiefbauarbeiten führen zwangsläufig zu Störungen im Baugrund. Be- und Entlastungen durch Aufgrabungen, Veränderungen der Bodenfeuchtigkeit durch temporäre Grundwasserabsenkungen, Anschneiden von Schichtenwasserebenen und Eintrag von Niederschlagswasser sind einige der möglichen Einflüsse. Über die Kanalgräben und die Rohrbettungen sind veränderte Wasserführungen im Baugrund möglich. Schichtenwasser kann ins Bauwerk gelangen, Brunnen versiegen möglicherweise oder Oberflächenwasser kann nicht mehr versickern. In Gebieten mit Anzuchten aus dem Altbergbau ist dies besonders problematisch.

Tiefbauarbeiten führen zwangsläufig zu Störungen im Baugrund

Bei Grabenverbau und ähnlichen Stützkonstruktionen sind Verformungen und Nachsackungen im Baugrund meist nicht zu vermeiden. Rückverankerungen von Spundwänden und Pfahlwänden, die unterhalb von Bauwerken eingebracht werden, bedürfen in der Regel der Zustimmung der Grundstückseigentümer.

Stand sicherheitsnachweise und Prognosen für das Setzungsverhalten der Nachbarbauwerke können erforderlich sein. Bohren und Rammen für den Verbau, Aufgrabungen im steinigen und felsigen Untergrund sowie das Verfüllen und Verdichten der Gräben führen in der Nachbarschaft zu spontanen oder kontinuierlichen Erschütterungen. Je nach Erschütterungsintensität sowie Konstruktion und Zustand der Häuser sind die Auswirkungen auf die Bauwerke und deren Nutzung unterschiedlich. Prognosen über zu erwartende Schwingungen, Null-Messung vor Baubeginn sowie Überwachung der Erschütterungen während der Bauzeit helfen Konflikte mit den Grundstückseigentümern und Störungen des Bauablaufes zu vermeiden.

„Eine interdisziplinäre Beweissicherung an den nachbarlichen Bauwerken durch Experten z.B. für Baugrund, Vermessung und Hochbauschäden ist ratsam. Die Aufwendungen für eine qualifizierte Beweissicherung vor, während und nach den Bauarbeiten erscheinen anfangs hoch, sind aber gut angelegtes Geld und helfen Kostensicherheit beim Bauen zu schaffen.“ rät Dr. Häßler und ergänzt: „Damit lassen sich Rechtsstreitigkeiten vorbeugen.“

red.

GTÜ - Gesellschaft für Technische Überwachung mbH:

Die GTÜ (Gesellschaft für Technische Überwachung mbH) ist die größte Überwachungsorganisation freiberuflicher Sachverständiger in Deutschland. Die GTÜ, dahinter steht der Bundesverband öffentlich bestellter und vereidigter sowie qualifizierter Sachverständiger e.V. (BVS), bietet Sachverständigenleistungen in den Bereichen Baubegleitung, Energieberatung, Qualitätsmanagement, Anlagensicherheit und Fahrzeuguntersuchungen an. Im Rahmen der Baudienstleistungen umfasst das Kompetenzfeld der GTÜ die Baubegleitende Qualitätsüberwachung (BQÜ), die Erstellung von Energieausweisen, Schadensgutachten sowie Bauabnahmen und Baubegutachtungen sowie einen technischen Immobiliencheck. Die für Baudienstleistungen eingesetzten GTÜ-Vertragspartner sind öffentlich bestellte und vereidigte sowie qualifizierte Bausachverständige mit besonderer Fachexpertise für die einzelnen Gewerke. Die Sachverständigenorganisation GTÜ verfügt über ein flächendeckendes, bundesweites Netz von Vertragspartnern.

www.gtue.de

Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen. Henry Ford

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

Gebäude/Umfeld

Bestellungen, Lieferscheine oder Rechnungen – Vorsicht! Steuerfalle bei elektronischen Belegen

Bestellungen, Lieferscheine oder Rechnungen: Viele Geschäftsvorgänge laufen heute elektronisch ab. Statt Papierbelegen müssen Unternehmen eine wachsende Zahl von digitalen Buchungsbelegen aufbewahren. Zwar gelten hierfür die gleichen Vorschriften wie für Papierbelege, doch sie sind teilweise schwieriger einzuhalten. Elektronische Belege können für Unternehmen zur Steuerfalle werden, warnt der Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC). Werden digitale Buchungsbelege nicht oder nur bruchstückhaft lesbar archiviert, verwerfen die Finanzbehörden schnell den betreffenden Jahresabschluss und nehmen unvorteilhafte Schätzungen vor. Unter Umständen drohen sogar strafrechtliche Konsequenzen, etwa im Falle von mutmaßlichen Scheinverträgen.

Alle digitalen Buchungsbelege müssen in ihrer ursprünglichen Form aufbewahrt werden und jederzeit lesbar sowie digital verfügbar sein. Angesichts der rasant fortschreitenden technischen Entwicklung stellt sich die Frage: Welche Verfahren und Speichermedien gewährleisten eine zuverlässige Datensicherung über bis zu zehn Jahren? Viele Unternehmen sind unsicher, was zu tun. „Die Speichermedien von heute sind die Museumsstücke von morgen“, betont Bilanzbuchhalter Thomas Jung, Vorsitzender des BVBC Landesverbandes Nordrhein e.V.. „Wer heute etwa Dateien von einer zehn Jahre alten Diskette einsehen will, steht vor schier unlösbaren Herausforderungen.“ Die Steuerverwaltung hält sich in punkto sicherer Langzeitarchivierung mit konkreten Empfehlungen zurück. Leidtragende sind vor allem klein- und mittelständische Unternehmen. Auch wenn es keinen Königsweg gibt, so lassen sich doch viele Fehler von vorneherein vermeiden. Wichtig ist, alle eigenen elektronischen Belege, insbesondere Ausgangsrechnungen, unveränderbar im Original zu speichern. Sie sollten mit markt gängigen Formaten erstellt (z.B. Word, Excel, XML) und im PDF-Format abgespeichert werden. Von speziellen Dateiformaten ist Abstand zu nehmen, schließlich haben sie oft nur eine begrenzte Halbwertszeit. Auch die netzbasierte Datenspeicherung im Rahmen sogenannter Cloudlösungen sollte gründlich überlegt werden. Einige Provider werden im umkämpften Marktumfeld nicht bestehen, andere wiederum werden bei einem großen Daten-Crash ihren Betrieb einstellen müssen. Für klein- und mittelständische Unternehmen empfiehlt sich oft folgende Lösung. „Unternehmen sollten ihre Daten auf zwei verschiedenen Datenträgermedien sichern, jeweils einmal kopieren und an verschiedenen Orten aufbewahren“, rät BVBC-Datenexperte Jung. „So minimieren Unternehmen das Risiko von Datenverlusten und schultern keine laufenden Kosten.“

Nicht immer wird bei der Archivierung zwischen aufbewahrungspflichtigen Dokumenten und nicht relevante Unterlagen unterschieden. Genau das empfiehlt sich aber, um Betriebsprüfern nicht zu viele Informationen preiszugeben. Prinzipiell sollten Unternehmen alle Belege eines Geschäftsjahres zusammen aufbewahren und Belegarten nicht nach ihren Verjährungsfristen trennen. „Beim Umsortieren werden aus Versehen leicht wichtige Dateien gelöscht“, warnt BVBC-Experte Jung.

Unternehmen sollten die Datenarchivierung mit dem jüngsten abgeschlossenen Geschäftsjahr starten. Denn die Menge und Vielfalt der elektronischen Buchungsbelege ist über die Jahre angewachsen. So sammeln Unternehmen wertvolle Erfahrungen bezüglich der Belegvielfalt. Das Speichern früherer, datenärmerer Jahrgänge fällt dann umso leichter. Obendrein stehen in punkto elektronische Aufbewahrungsvorschriften jüngere Geschäftsjahre tendenziell stärker im Fokus der Finanzbehörden und ältere Jahrgänge können während des Archivierungsprozesses vielleicht sogar obsolet werden.

Fazit: Unternehmen sollten das Thema elektronische Datenspeicherung nicht auf die lange Bank schieben, sondern zur Chefsache machen. Viele Vorschriften zwingen Firmen ohnehin dazu, steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Meldungen elektronisch abzugeben. Die sichere Langzeitarchivierung aller Dokumente ist ein logischer und unabdingbarer Folgeschritt.

Über den BVBC:

Der BVBC ist die zentrale Interessenvertretung der Bilanzbuchhalter und Controller in Deutschland mit derzeit rund 5.500 Mitgliedern (www.bvbc.de). Der Verband diskutiert auf politischer und wirtschaftlicher Ebene neue Perspektiven des Finanz- und Rechnungswesens sowie Controlling und gestaltet diese maßgeblich mit. Der BVBC fordert die Einführung eines Ausbildungsberufs „Kaufmann/Kauffrau für Rechnungswesen, Finanzen und Controlling“ als Unterbau zum Bilanzbuchhalter.

Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC), www.bvbc.de

1. Kieler Immobilien Dialog 2013

Wissenschaft, Wirtschaft & Werte
18.08. - 23.08.2013



Wir bringen Ihren Führungsnachwuchs auf Erfolgskurs

Die Initiative „Kieler Immobilien Dialog“ hat sich zur Aufgabe gemacht, den angehenden Management-Nachwuchs der norddeutschen Immobilienwirtschaft über die bestehenden Ausbildungsmöglichkeiten hinaus bestmöglich zu fördern – mit diesem einzigartigen 6-tägigen Nachwuchskräfte-Seminar mit Top-Experten der Immobilienwirtschaft:

- ☞ Vormittags Workshops und Diskussionen mit führenden Referenten der Immobilienbranche
- ☞ Nachmittags Segeln auf der Ostsee mit Profitrainern der Universität Kiel

Eine großartige Chance, Führungskompetenzen zu stärken, vom Know-how der Branchenexperten zu profitieren, neueste Trends kennenzulernen und sich auszutauschen.

Bewerben Sie sich jetzt für den 1. Kieler Immobilien Dialog vom 18.08. bis 23.08.2013.

Mehr Informationen und Bewerbungsunterlagen bei Andreas Daferner (Referent Bildung, vnw) unter **040-52 011-218** und Carsten Jeschka (Vertriebsdirektor, Kabel Deutschland) unter **040-63 66-1000** oder **www.kieler-immobilien-dialog.de**

Eine Initiative von:



Kabel Deutschland

Führung/Kommunikation

Ramsauers Aktionsplan „Impulse für den Wohnungsbau“ und die Wertung der Wohnungswirtschaft

„Ein solider Plan mit Vorschlägen, die mittel- und langfristig zur Entspannung auf den Wohnungsmärkten in Ballungsgebieten beitragen können“, so wertete Axel Gedaschko, Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, die Vorschläge von Bundesbauminister Ramsauer, die er mit seinem Aktionsplan „Impulse für den Wohnungsbau“ präsentiert hat. „Wir können die Wohnungsknappheit in Ballungsräumen nur durch Strategien bekämpfen, die zu mehr Neubau in mittleren und unteren Preissegmenten führen“, so Gedaschko. Anreize, wie die vorgeschlagene Wiedereinführung der degressiven Afa oder die Fortsetzung der sozialen Wohnraumförderung unter der strengen Maßgabe der Zweckbindung, sind zentrale Forderungen der Wohnungswirtschaft und gehen absolut in die richtige Richtung. „Der Bund hat nun einen Aufschlag gemacht. Jetzt kommt es darauf an, die Maßnahmen auch zügig konkret umzusetzen. Außerdem müssen Länder und Kommunen mitziehen. Eine Blockadehaltung, wie es sie bei der steuerlichen Abschreibung der energetischen Sanierung gegeben hat, darf nicht mehr passieren. Wer es ernst meint mit der Förderung des Neubaus, muss sich jetzt auch dafür einsetzen“, so Gedaschko.

Die Vorschläge des Ministers und die Wertung der Wohnungswirtschaft:

Die Kompensationsmittel des Bundes für die soziale Wohnraumförderung nach 2014 fortsetzen – wenn die Länder diese zweckgebunden einsetzen

„Die geplante Fortsetzung der sozialen Wohnraumförderung ist eine absolut wichtige Maßnahme und entspricht einer direkten Forderung des GdW, um den Menschen der mittleren und unteren Einkommenschichten bezahlbare Wohnungen zu sichern“, erklärte Axel Gedaschko. „Die Herausforderungen für Städte und Wohnungswirtschaft werden in den kommenden Jahren weiter wachsen“, so Gedaschko. „Daher ist es richtig, die Bundesmittel für die Wohnraumförderung auch nach 2014 mindestens in gleicher Höhe von 518 Mio. Euro pro Jahr fortzusetzen. Die vom Bundesbauministerium geforderte Zweckbindung der Mittel ist absolut notwendig, damit sichergestellt wird, dass die Mittel auch zukünftig ausschließlich für die soziale Wohnraumförderung und zur Finanzierung der damit verbundenen Aufgaben eingesetzt werden können.“

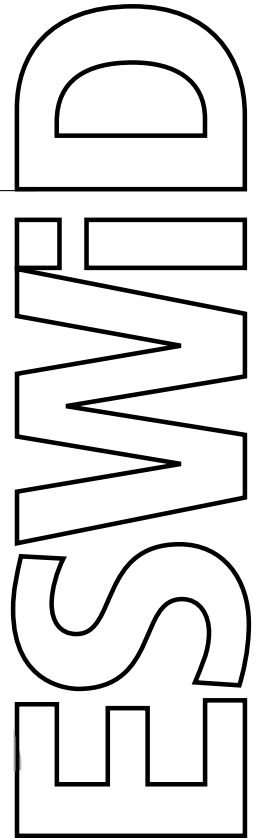
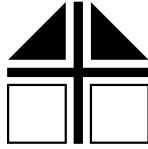
Insgesamt werden derzeit rund 4,5 Mio. Mieterhaushalte in Deutschland vom Staat finanziell unterstützt, damit sie sozial abgesichert wohnen können. Dies entspricht 21 Prozent aller Mieterhaushalte. Gleichzeitig ist die Zahl der Sozialwohnungen aktuell bundesweit stark rückläufig. Waren es im Jahr 2002 noch rd. 2,57 Mio. Wohnungen mit Preisbindung, verringerte sich die Zahl schon im Jahr 2008 um 716.924 Wohneinheiten und lag nur noch bei rund 1,85 Mio. Wohnungen bundesweit. Aktuelle Zahlen des GdW unterstreichen diesen Trend: Im Jahr 2011 gab es bei den GdW-Unternehmen insgesamt nur noch 1.014.311 Wohnungen mit Mietpreis- oder Belegungsbindung. Das sind rund 39.100 Wohnungen weniger als noch in 2010.



Wertungssymbole der Wohnungswirtschaft:



gut differenziert schlecht



32. Fachgespräch – Mietrechtstage – Partner im Gespräch 24. bis 26. April 2013 in Rosenheim

Energiewende – Motor der Mietrechtsänderungen Folgen der gesetzlichen Neuregelungen

Von den Zielen der Energiewende ausgehend, verfolgt der Gesetzgeber mit der Mietrechtsreform eine faire Verteilung der Vorteile und Lasten auf Vermieter und Mieter und die Ankurbelung energetischer Modernisierungsmaßnahmen.

Die 32. Mietrechtstage zeigen: Werden diese Ziele erreicht? Welche neuen Rechtsfragen ergeben sich nach der Reform? Wie können Immobilieneigentümer und Verwalter mit diesen Herausforderungen umgehen?

Und wie jedes Jahr rundet der aktuelle Bericht direkt aus dem Bundesgerichtshof von Dr. Karin Milger, Richterin am BGH-„Mietrechtssenat“, das umfangreiche Programm ab.

Vier Workshops – „Technik für Kaufleute und Rechtsanwälte“, „Kommunikation“, „Energiekosten“ und „Teilnehmer fragen Referenten“ – geben Gelegenheit, in kleinen Gruppen Wissen zu vertiefen.

In angenehmer Atmosphäre informieren Sie die besten Spezialisten und Praktiker – aktuell und umfassend.

- Nehmen Sie sich Zeit. Tanken Sie neues Wissen und bilden Sie sich fort.
- Für Ihre Teilnahme erhalten Sie ein Zertifikat, das auch im Sinne der Fachanwaltsordnung anerkannt ist.

Ihr Kommen nach Rosenheim lohnt sich. Melden Sie sich noch heute an unter: www.esw-deutschland.de. Herzlichst Ihre Dagmar Reiß-Fechter



Moderation während der Fachgespräche: Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Werner Merle, Universität Potsdam

Mittwoch, den 24.04.2013, 13.30 bis 17.30 Uhr

Begrüßung: Dr. iur. h.c. Steffen Heitmann, Präsident des ESWiD; Oberbürgermeisterin Gabriele Bauer

Sozialer Mieterschutz, Wohnungswirtschaft und Energiewende:

**Funktionen des Mietrechts in einem komplexen System
Der Duldungsanspruch gegen den Mieter
Konsequenzen des Duldungsanspruches für den Mieter
Energieeinsparung und Contracting**

Matthias Schmid, Leiter Referat I A 3, BMJ, Berlin
Prof. Dr. Peter Derleder, Bremen
Prof. Dr. Friedemann Stornel, Vors. RiLG a.D., Hamburg
Norbert Eisenschmid, RA, Deutscher Mieterbund, Berlin

Ausklang des Abends bei Dämmerstopp, Gesprächen mit Teilnehmern, Referenten und Ausstellern

Donnerstag, den 25.04.2013, 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Biblisches Wort zum Tag in der Erlöserkirche Kirche:

Dekanin Hanna Wirth

**Einsparung und Gewährleistungsansprüche des Mieters
Soziale Auswirkungen der „mietrechtlichen“ Energiewende
Energieeinsparung und Betriebskosten
Mietvertragliche Gestaltungsmöglichkeiten
zur Energieeinsparung**

Prof. Dr. Arnold Lehmann-Richter, Berlin
Sabine Knickrehm, RiinBSG, Kassel
Hubert Blank, RiLG i.R., Mannheim

Prof. Dr. Wolf-Rüdiger Bub, RA, München

Mittagspause

Arbeitsgruppe 1: Technik für Kaufleute und Juristen

Unterschiedliche Wärmedämmfassadensysteme – Abgrenzung, Modernisierung und Instandhaltung;
Auswirkung auf Miethöhe und Mieterhöhungsschreiben. Ralf Specht, RA, Nürnberg, Dipl.-Ing. Johann Reiß, Stuttgart,
Moderation: Dipl.-Ing. Arch. Hans-Otto Kraus, München

Arbeitsgruppe 2: Führungskompetenz erweitern

Kommunikation als Schlüssel des Erfolgs. Dr. Marion Duparré, Managementberatung, Berlin

Arbeitsgruppe 3: Energiekosten

Energiekostenoptimierung im Mietverhältnis – technisch-wirtschaftliche Überlegungen optimal umsetzen.
Jörg Schielein LL.M., RA, Nürnberg

Arbeitsgruppe 4: Teilnehmer fragen – Referenten antworten

Schwerpunkt: Kündigung von Mietverträgen. Prof. Dr. Arnold Lehmann-Richter, Berlin; Ruth Breiholdt, RAin, Hamburg

17.00 bis 18.30 Uhr: 4. Bayerischen Teppichcurlingturnier. Ab 18.30 Uhr Einladung zum gemeinsamen festlichen Dinner mit der kraftvollen Trio-Akrobatik der „Akroartistica“.

Freitag, den 26.04.2013, 9.00 Uhr bis 12.15 Uhr

Vereinfachung der Räumungsvollstreckung

Just Emmerich, RiAG, München

Suizidgefahr im Räumungsverfahren

Prof. Dr. Reinhard Gaier, RiBVerfG, Karlsruhe

Erleichterungen bei der Kündigung von

Wohnraummietverträgen

Elmar Streyll, VorsRiLG, Mönchenglöblich

Aktuelle Rechtsprechung des BGH

Dr. Karin Milger, Riin BGH, Karlsruhe

Nach jedem Vortrag ist ausreichend Zeit für Rückfragen und Diskussion.
Die **Tagungsgebühr** beträgt € 495,00. Darin sind enthalten: Tagungsunterlagen, Getränke in den Kaffeepausen, Mittagsimbiss, bayerische Brotzeit und Festabend am Donnerstag sowie die Dokumentation aller Vorträge in der Schriftenreihe „Partner im Gespräch“.

Veranstaltungsort: Kultur- und Kongresszentrum Rosenheim

Für alle Teilnehmer werden **Teilnahmebestätigungen** ausgestellt, für Rechtsanwälte über 10,5 Zeitstunden im Sinne von §§ 4 Abs. 3, 15 FAO.

Weitere Infos erhalten Sie bei ESWiD, Barbara Schulz,

Tel. 0911/22 35 54; Fax 0911/2 41 86 00, info@esw-deutschland.de.

Melden Sie sich direkt an über www.esw-deutschland.de Fachforen Rosenheim – Mietrechtstage 2013

Während der Veranstaltung findet eine Fachaussstellung mit Unternehmen aus der Wohnungswirtschaft statt. Die Organisation liegt in den Händen der DDIVservice GmbH, Valerie Dorow, Telefon 030/3 00 96 79 - 12.

ESWiD

**Evangelischer Bundesverband
für Immobilienwesen in
Wissenschaft und Praxis e.V.**

Präsident:

Dr. iur. h.c. Steffen Heitmann

Stellvertretender Präsident:

Univ.-Prof. Dr. jur. Dr. h.c.
Werner Merle

Geschäftsführender Vorstand:

RAin Dagmar Reiß-Fechter

Burgstraße 7

90403 Nürnberg

Telefon 0911/22 35 54

Telefax 0911/2 41 86 00

info@esw-deutschland.de

www.esw-deutschland.de

Geschäftszeiten:

Montag bis Donnerstag

von 8.00 bis 12.00 Uhr

Bankverbindung:

Evangelische

Kreditgenossenschaft eG

Konto 3 508 005

Bankleitzahl 520 604 10



**Immobilienmanagement
in der evangelischen Kirche**

Die Möglichkeit der degressiven Absetzung der Kosten der Anschaffung über die Steuer (degressive Afa) wieder einführen

Die geplante Wiedereinführung der degressiven Afa ist aus Sicht der Wohnungswirtschaft zu begrüßen. Ein solcher steuerlicher Anreiz würde den Wohnungsneubau beleben, darüber hinaus einen immensen Investitionsschub mit sich bringen, von dem hohe Multiplikatoreffekte und Impulse für andere Branchen wie das Handwerk und die Baubranche zu erwarten sind. Das schafft Arbeitsplätze und kurbelt die Wirtschaft an. Eine degressive Afa kann auch investitionslenkend wirken – es würden weniger Investitionen in die Aufkäufe von Bestandsimmobilien fließen und mehr in den Neubau. Der GdW schlägt alternativ die Erhöhung der linearen Abschreibungssätze von 2 Prozent auf 4 Prozent vor, um eine angemessene Neubauquote zu erreichen.



Die KfW-Programme erweitern und ergänzen, um Impulse für den Wohnungsbau zu schaffen

„Die KfW-Programme sind zentrale Anreize sowohl für den Wohnungsbau als auch die Gebäudesanierung. Wichtig bei der Erweiterung dieser Programme ist es aber, dass die vermehrte Förderung des Neubaus nicht zulasten des Programmes für die energetische Gebäudesanierung gehen darf. Sonst drohen die von der Politik gewollten energetischen Sanierungen noch teurer zu werden“, so Gedaschko. Man sollte beide Programme unabhängig voneinander weiterentwickeln.



Höchstgrenzen beim Wohngeld anheben

Der GdW begrüßt diese Maßnahme. Das Wohngeld ist ein treffsicheres und zielgenaues Instrument, damit Menschen mit niedrigerem Einkommen angemessen wohnen können. Vor allem Rentner aber auch Alleinerziehende und Geringverdiener profitieren von einer Anhebung des Wohngelds. Angesichts der weiterhin stark steigenden Energiepreise ist auch über eine Wiedereinführung des Heizkostenzuschusses nachzudenken, so Gedaschko. Gerade in der kalten Jahreszeit treffen die Heizkosten einkommensschwache Haushalte besonders hart. Allein die Verbraucherpreise für Haushaltsenergie, die in die kalten und warmen Betriebskosten einfließen, sind zwischen Anfang 2000 und Mitte 2012 bundesweit um ganze 112 Prozent gestiegen. Alternativ könnte man auch über einen höheren Wohngeldzuschuss bei energetisch sanierten Wohnungen nachdenken. „So würden auch Menschen mit niedrigerem Einkommen von der Energiewende und energetisch sanierten Wohnungen profitieren können.“



Grunderwerbsteuer senken

Seit der Föderalismusreform 2006 sind die Bundesländer berechtigt, den Steuersatz für die Grunderwerbsteuer selbst zu bestimmen. „Allerdings sind dadurch auch die Steuersätze stetig gestiegen, da die Bundesländer mittels der Erhöhung der Grunderwerbsteuer die kommunalen Haushalte zu konsolidieren versuchen“, erklärte Axel Gedaschko. In einigen Ländern liege die Grunderwerbsteuer mittlerweile bei über 5 Prozent. Dieser Steuerwettbewerb der Länder wird vor allem zulasten junger Familien ausgetragen, obwohl die Städte und Gemeinden gerade auf deren Zuzug angewiesen sind. Denn in der Regel sind es weniger Singles und Paare ohne Kinder als vielmehr junge Familien, die sich für den Erwerb einer Wohnimmobilie entscheiden.



Die ständigen Erhöhungen der Grunderwerbsteuer behindern aber auch Wohnungs- und Immobilienunternehmen in ihrer Handlungsfähigkeit. So verhindert die Grunderwerbsteuer häufig die Fusion von Wohnungsunternehmen, die durch den demografischen Wandel notwendig werden. Auch bei Immobilienübergängen im Zuge von Gemeindegebietsreformen stellt die Grunderwerbsteuer ein wesentliches Hindernis dar. Der GdW fordert daher, niedrige Grunderwerbsteuersätze bei einem gleichzeitigen Verzicht auf Steuerbefreiungen wieder einzuführen. „Steuersätze von 2 bis 3 Prozent sind vertretbar“, so Gedaschko.

Eigenheimzulage wieder einführen

Der GdW wertet dies als geeignete Maßnahme, um die Wohneigentumsquote zu steigern. Für den so dringend notwendigen Mietwohnungsneubau in den großen Städten Deutschlands, in denen vor allem für Menschen mit mittleren und niedrigeren Einkommen Wohnraum knapp wird, sind jedoch kaum Effekte zu erwarten. „Bei aller Dringlichkeit, den Neubau weiter zu fördern, darf die große Aufgabe nicht außer Acht gelassen werden, die schon bestehenden Wohnungen an die Anforderungen des demografischen Wandels und der energetischen Sanierung anzupassen“, erklärte Gedaschko abschließend.



Katharina Burkardt

Führung/Kommunikation

Wohnungsmarkt im Wandel – Zeit zu handeln!

Herausforderungen und wie Wohnungsbaugenossenschaften und -gesellschaften ihnen begegnen können

Unsere Gesellschaft wird immer älter. Verbesserte medizinische Versorgung und Lebensbedingungen sorgen für eine immer höhere Lebenserwartung. Hinzu kommt das Nachrücken der geburtenstarken Jahrgänge. Dem gegenüber steht eine seit Jahren niedrige Geburtenrate, was dazu führt, dass immer mehr ältere Menschen immer weniger Kinder gegenüberstehen. Schon bald wird dieser Wandel deutlich spürbar. Das statistische Bundesamt geht davon aus, dass bereits im Jahr 2040 der Anteil der über 60-jährigen 37,3% der Bevölkerung ausmachen wird, bei einem Anteil der unter 20-jährigen von 16,1%. Zum Vergleich: Im Jahr 2010 lag das Verhältnis noch bei 26,3% zu 18,4%, 1960 sogar noch bei 17,4% zu 28,4%.



Eine altersgerechte Ausstattung der Wohnung sowie innovative Wohnkonzepte sichern die Selbstständigkeit und Flexibilität von Senioren.

Unbestritten hat der demografische Wandel auch deutliche Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt. In den nächsten Jahrzehnten wird hier es zu einer spürbaren Nachfrageverschiebung kommen. Zum einen wird die Nachfrage nach Senioren-Residenzen, Pflegeheimen und modernen alternativen Wohnformen steigen. Zum anderen möchte aber der Großteil der Generation 50plus den Lebensabend in ihren eigenen „gewohnten“ vier Wänden verbringen. Damit steigt auch enorm der Bedarf an altengerechten, also barrierefreien bzw. barrierearmen Wohnungen und wohnbegleitenden Serviceleistungen. Eine Schlüsselrolle werden hier innovative Wohnkonzepte für Senioren einnehmen. Beispielhafte Projekte wie das Hasenberg der GWG München oder Osterholz-Tenever der Gewoba in Bremen zeigen, dass der Schritt von anonymen Großbausiedlungen der 1960er Jahre zu barrierefreien und altersgerechten Quartieren durchaus machbar ist. Das Ergebnis: Bunt gemischte Quartiere eingebettet in ein ansprechendes Wohnumfeld – keine Spur mehr von der Tristesse einer Hochhausiedlung. Parallel dazu werden Wohnungen für junge Familien an Bedeutung verlieren. Auch an die Kommunikation mit neuen als auch mit bestehenden Mietern stellt der



Treppenstufen, Türschwellen oder schmale Türen können zu beinahe unüberwindbaren Barrieren werden.

ins Heim zu bieten. Geschehen kann dies durch den Umbau der Wohnungen hin zu barrierefreien oder zumindest barrierearmen Wohnungen (siehe oben aufgeführte Maßnahmen). Zusätzlich bieten sich aber noch einige weitere wohnbegleitende Dienstleistungen. So kann die Vermittlung von Essens-Bringdiensten oder Pflegediensten eine wertvolle Unterstützung für die Mieter in ihrem Alltag sein. Einrichtungen wie z. B. die Johanniter u. a. bieten umfangreiche Gesamtpakete, die neben den genannten Angeboten auch Krankenfahrten, Hilfe im Haushalt, bei Einkäufen oder Arztbesuchen sowie den Hausnotruf umfassen. Dank letzterem kann mit Hilfe eines mobilen Senders, der als Kette oder Armband am Körper getragen wird, jederzeit Hilfe angefordert werden. So wird den Mietern ein Leben mit einem Höchstmaß an Unabhängigkeit und Selbstbestimmung bei gleichzeitiger Betreuung und Sicherheit gewährleistet. Auch Projekte der Nachbarschaftshilfe, gefördert durch die Hausverwaltung, tragen zur Bindung aller Mieter an das Objekt bei. So optimierte Wohnangebote helfen natürlich auch dabei, neue Mieter der älteren Generation zu gewinnen. Ein wichtiger Baustein bei allen Angeboten ist die Information der Mieter. Hier können Ratgeber in Form von Broschüren, Mieterzeitung oder auch die Website dazu dienen, das Angebotsspektrum vorzustellen. Die Experten von der STOLPUNDFRIENDS Marketing-Gesellschaft verfügen über langjährige Erfahrung in diesem Bereich und sorgen dafür, dass die Angebote der Wohnungsbaugenossenschaften und -gesellschaften zielgruppenorientiert und optimal kommuniziert werden.

Bei Neubauprojekten liegt es dagegen auf der Hand, sich schon bei der Planung an den Anforderungen der Generation 50plus zu orientieren. Das fängt bereits bei der Lage der Wohnobjekte an. Eine zentrale Lage mit einer guten medizinischen Versorgung und Einkaufsmöglichkeiten um die Ecke sowie einer optimalen Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr bieten gute Argumente, um neue Mieter der älteren Generation zu überzeugen. Ebenso sollten die Wohnungen barrierefrei ausgestattet werden. Aufzüge, Automattüren, ebenerdige Eingänge, breite Türdurchgänge, stufenlose Wohnungen, eine barrierefreie Dusche, Haltegriffe im Bad und Steckdosen in Griffhöhe sind nur einige der Maßnahmen. Zusätzlich bieten Kooperationen mit sozialen Dienstleistern, ein Hausnotruf und ähnliche Angebote (siehe auch folgender Absatz) einen hohen Zusatznutzen. Auch neue Wohnprojekte, die für generationenübergreifendes Wohnen geeignet sind, werden verstärkten Zuspruch finden. Hier hat jeder Mieter seinen eigenen Rückzugsraum, ein gemeinsamer Koch- und Wohnbereich fördert aber das soziale Miteinander, das ebenfalls durch Hilfestellung von außen unterstützt werden kann. Auch für die Vermarktung des Wohnraums ergeben sich neue Anforderungen. Die Generation 50plus muss anders angesprochen werden als junge Mieter. Meist ist sie sehr gut informiert und eher misstrauisch, zeitlich und teilweise finanziell unabhängig und legt viel Wert auf Komfort, Kompetenz und Authentizität. Eine persönliche Ansprache, qualifizierte Informationen, viele Details, überzeugende Argumente und natürlich die Qualität des Angebots an sich schaffen hier Interesse und Vertrauen. Unterstützung erhalten Wohnungsbaugesellschaften und -genossenschaften von Kommunikationsprofis wie der STOLPUNDFRIENDS, die gemeinsam mit ihren Kunden überzeugende Konzepte zur Neugewinnung von Mietern der Generation 50plus entwickelt.

Im Deutschen Architekturmuseum Frankfurt findet derzeit eine Ausstellung unter dem Motto „Netzwerk Wohnen. Architektur für Generationen“ statt, die noch bis zum 19. Mai zu sehen ist.

demografische Wandel neue Anforderungen. Welche Konsequenzen ergeben sich nun aber konkret für Wohnungsbaugenossenschaften und -gesellschaften? Wie sieht es bei bestehenden Wohnobjekten aus? Über 90 Prozent der älteren Menschen leben zurzeit in ihren eigenen vier Wänden – sei es im Eigenheim oder zur Miete – anstatt in einem Pflegeheim oder einer vergleichbaren Einrichtung. Den meisten ist es wichtig, so lange wie möglich in ihrer vertrauten Umgebung zu bleiben und sich damit ein Stück ihrer Selbständigkeit zu erhalten, selbst wenn sie auf Hilfe angewiesen sind. Doch gerade Treppenstufen, Türschwellen oder zu schmale Türen können zu beinahe unüberwindbaren Barrieren werden. Derzeit sind nur etwa 5% der Wohnungen mit Mietern der älteren Generation seniorengerecht ausgestattet. Bei bestehenden Wohnobjekten geht es also darum, diese Mieter, die oft seit Jahrzehnten in ihren Wohnungen leben, zu halten und ihnen eine Alternative zum Umzug

Weitere Informationen zum Thema:

www.serviceportal-zuhause-im-alter.de

www.destatis.de

www.bpb.de

www4.architektur.uni-siegen.de/symposium/2009/pdfs/schroeteler-von-brandt_web.pdf

Rene Künzli, „Die Zukunft der Altersgesellschaft: Analysen und Visionen“, Wallstein Verlag, 2005

Weitere Informationen zu

STOLPUNDFRIENDS:

www.stolpundfriends.de

Führung/Kommunikation

Geschäftssessen als Betriebsausgabe – Kleine Formfehler gefährden Steuerabzug

Geschäftssessen sind ein bewährtes Mittel, um in entspannter Atmosphäre Business-Kontakte zu pflegen oder aufzubauen. Immerhin 70 Prozent der Bewirtungskosten lassen sich als Betriebsausgabe absetzen. Doch der Fiskus verschärft die Bedingungen zusehens. Wer ein Geschäftsessen von der Steuer absetzen will, muss immer strengere Formvorschriften einhalten, warnt die Wirtschaftskanzlei DHPG. Schon kleine Formfehler führen dazu, dass die Finanzbehörden den Abzug der Kosten und der Vorsteuer ablehnen. Statt der erhofften Steuerminderung kann es im Nachhinein zu hohen Nachzahlungen kommen.

Ein aktuelles Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH, Az. X R 57/09) unterstreicht: Bei den Beleganforderungen kennen die Finanzbehörden kein Pardon. Im vorliegenden Fall fehlte auf den Gaststättenrechnungen der Name des Bewirtenden. Das ist aber nach Ansicht der Münchner Richter zwingend erforderlich, weil sonst nicht erkennbar ist, welchem Steuerpflichtigen die Aufwendungen entstanden sind. Die Richter stellten in diesem Urteil klar, dass ergänzende Nachweise, wie der Eigenbeleg oder die Kreditkartenabrechnung nicht ausreichen, um die Kosten abzuziehen. Denn sie hätten nicht die gleiche Nachweisfunktion wie die Gaststättenrechnung als Fremdbeleg. Aufatmen können Steuerpflichtige, deren Aufwendungen 150 Euro brutto nicht überschreiten. Diese werden weiterhin vom Fiskus anerkannt, auch wenn der Name des bewirtenden Steuerpflichtigen fehlt.

„Schnell stolpern Steuerzahler über die hohen formellen Hürden bei Bewirtungskosten“, sagt Klaus Zimmermann, Steuerberater der DHPG Bornheim. Sein Tipp: Steuerzahler sollten Bewirtungsaufwendungen immer zeitnah und vollständig dokumentieren. „Je länger Bewirtungsabrechnungen liegenbleiben, desto höher ist die Fehlerquote“, so DHPG-Berater Zimmermann. Schnell kommt es zu vermeidbaren Fehlern. Ohne ordnungsgemäße Nachweise, bei lückenhaften Angaben oder fehlenden separaten Aufzeichnungen streicht der Fiskus den kompletten Abzug. Nachbesserungen sind häufig nicht mehr möglich.

Die maschinelle Rechnung der Gaststätte ist sofort auf ihre Richtigkeit hin zu prüfen. Im Nachhinein sind korrigierte Restaurantbelege nicht oder nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand zu beschaffen. Tückisch sind Restaurantbons aus Thermopaper. Sie können über die Jahre ausbleichen und sollten deshalb auf Normalpapier kopiert werden. So bleiben sie für den Betriebsprüfer lesbar.

Eine formal korrekte Rechnung sichert per se noch keinen Steuerabzug. Der Bewirtende muss einige steuerliche Pflichtangaben ergänzen. Schnell kommt es dabei zu Fehlern, die den kompletten Steuerabzug gefährden (siehe Infokasten „Häufige Fehler vermeiden“). Steuerzahler können die notwendigen Angaben handschriftlich auf der Rechnung oder auf einem beiliegenden Schriftstück vornehmen. Erfolgen die Angaben getrennt voneinander, dann müssen beide Dokumente zusammen abgeheftet werden. Es empfiehlt sich das Vier-Augen-Prinzip: Beim Verbuchen sollten alle Belege nochmal auf Richtigkeit und Vollständigkeit geprüft werden. So lassen sich unliebsame Überraschungen vermeiden und Bewirtungskosten sicher von der Steuer absetzen.

Über DHPG:

Die DHPG ist mit über 400 Mitarbeitern an zehn Standorten in Deutschland vertreten und gehört somit zu den 15 größten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland. Sie ist aktives Mitglied von NEXIA International und stellt mit Prof. Dr. Norbert Neu den Chairman. NEXIA International zählt mit ca. 20.000 Mitarbeitern in über 100 Ländern und rund 600 Büros zu den zehn größten Accounting Networks weltweit.

Bewirtungsbelege: Häufige Fehler vermeiden

Viele Bewirtungsbelege bieten den Finanzbehörden unnötige Angriffsflächen. Erfüllen Belege nicht die Formvorschriften, setzen Finanzbeamte rigoros den Rotstift an. Die drei häufigsten Fehler und wie Steuerzahler sie vermeiden können.

1. Unvollständige Angaben: Ein steuerlich ordnungsgemäßer Restaurantbeleg erfordert Angaben zum Anlass der Bewirtung und zu den teilnehmenden Personen. Die Angaben können auf dem Bewirtungsbeleg oder einem separaten Blatt schriftlich ergänzt werden. Auch eine Unterschrift des Steuerpflichtigen darf

nicht fehlen. Für Bewirtungen in den Geschäftsräumen lassen sich Eigenbelege nach dem gleichen Prinzip erstellen. Bei einem Geschäftsessen im Restaurant ab 150 Euro brutto muss zudem die Rechnung auch den Namen des Bewirtenden enthalten.

2. Fragwürdiger Anlass: Wird ein schwammiger Grund für die Bewirtung angegeben, zweifelt das Finanzamt die geschäftliche Veranlassung an. Pauschale Formulierungen wie „Geschäftsessen“ oder „Besprechung“ genügen in keinem Fall. Der Anlass des Treffens sollte möglichst konkret und detailliert festgehalten werden. Beispiele: „Zeitplanung für Software-Umstellung“ oder „Marketingstrategie für neue Produktlinie“.

3. Überhöhte Kosten: Bewirtungskosten sollten immer in einem angemessenen Verhältnis zum geschäftlichen Anlass und zur Größe des Unternehmens stehen. Sehr teure und häufige Bewirtungen erkennt das Finanzamt im Zweifel wegen Unüblichkeit nicht an. Höhere Bewirtungskosten sollten deshalb mit guten Argumenten erläutert oder aus dem privaten Portemonnaie bezahlt werden.

DHPG, www.dhpg.de



www.designer-architekt.de



Führung/Kommunikation

Mieterzufriedenheit: WIRO liegt bei bundesweit vorn

In der 3. TTR-Benchmark-Studie zur Mieterzufriedenheit mischt sich Rostocks größter kommunaler Vermieter unter die Top 3 der größten Wohnungsunternehmen Deutschlands. Die WIRO Wohnen in Rostock hat in einer deutschlandweiten Umfrage des Beratungsunternehmens TTR Group aus Frankfurt/Main zur Mieterzufriedenheit den dritten Platz belegt. Damit mischt sich der größte Vermieter Rostocks unter die Top 3 der wichtigsten Wohnungsunternehmen Deutschlands.



Ilka Nüdling, von der TTR Group, überreicht WIRO-Chef Ralf Zimlich den Preis

In der Marktforschungsstudie wurden insgesamt 3500 Mieter von 25 Wohnungsunternehmen zu ihrer Einstellung gegenüber ihrem Vermieter befragt. Bewerten durften die Mieter das Unternehmensimage, die kaufmännische und technische Kundenbetreuung und den Hausmeisterservice. Der Vorsitzende der WIRO-Geschäftsführung, Ralf Zimlich, sagt zum dritten Platz: „Unsere Mitarbeiter können stolz auf dieses Ergebnis sein – es ist ein wichtiger Loyalitätsbeweis unserer Mieter, aber auch Ansporn für die Zukunft, unsere Wohn- und Servicequalität weiter zu verbessern. Die Ansprüche an zeitgemäßes Wohnen steigen. Um Schritt zu halten, ist jeden Tag aufs Neue Einsatz auf hohem Niveau gefragt.“ Die TTR Group ist eine der führenden Managementberatungen für das Thema CSM (Customer Satisfaction Management). Sie unterstützt Unternehmen dabei, Kundenorientierung

Ilka Nüdling, Senior Consultant der TTR Group, überreichte Ralf Zimlich, dem Vorsitzenden der WIRO-Geschäftsführung, am 14. Februar die Auszeichnung der TTR-Benchmark-Studie Mieterzufriedenheit.

Fotos: Jens Scholz

und die Qualität der Kundenbetreuung weiterzuentwickeln. Die Benchmark-Studie zur Mieterzufriedenheit ist eine unabhängige und neutrale Marktforschungsstudie. Es werden dabei im Rahmen einer repräsentativen Zufallsstichprobe bundesweit Mieter der größten Wohnungsunternehmen befragt.

Dagmar Horning

STOLPUNDFRIENDS
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

WIR VERBINDEN ...
ZAHLEN, DATEN, FAKTEN MIT EMOTIONEN!

GESCHÄFTSBERICHTE | QUARTALSBERICHTE | PR- UND PRESSESERVICE

Weitere Informationen unter www.stolpundfriends.de

Führung/Kommunikation

„130 Jahre Wohnungsbaugenossenschaften in Schleswig-Holstein – Erfolgsmodell und Gewinn für alle“ - Ausstellung im Kieler Landeshaus

Gutes und bezahlbares Wohnen sind keine Selbstverständlichkeit: Über den Wohnungsbau und die Bezahlbarkeit des Wohnens wird aktuell viel diskutiert. Gut so finden die Wohnungsbaugenossenschaften in Schleswig-Holstein und laden daher zu der gemeinsamen Ausstellung „130 Jahre Wohnungsbaugenossenschaften in Schleswig-Holstein Erfolgsmodell und Gewinn für alle“ ins Kieler Landeshaus ein.



Wohnungsbaugenossenschaften informieren

Ab sofort präsentieren 18 schleswig-holsteinische Wohnungsbaugenossenschaften in einer Ausstellung die aktuelle gesellschaftliche Bedeutung des genossenschaftlichen Wohnens sowie die historische Entwicklung. Die Ausstellung wurde offiziell durch Landtagspräsident Klaus Schlie eröffnet. Unter dem Titel „130 Jahre Wohnungsbaugenossenschaften für Schleswig-Holstein“ können sich Besucher bis zum 18. März über die Besonderheiten des genossenschaftlichen Modells und den Beitrag der Genossenschaften zur Entstehung eines guten und bezahlbaren Wohnungsangebotes informieren.

„Was man nicht allein durchsetzen kann, dazu soll man sich mit anderen verbinden.“



Zahlreich kamen Vertreter der Genossenschaften zur Ausstellungseröffnung ins Kieler Landeshaus

An dieses Zitat von Friedrich Wilhelm Raiffeisen erinnerte anlässlich der Eröffnung Sven Auen, Vorstand der WOGÉ Wohnungs-Genossenschaft Kiel eG und Sprecher der Schleswig-Holsteinischen Wohnungsbaugenossenschaften und des genossenschaftlichen Marketing-Arbeitskreises. Das sei der Kerngedanke aller Genossenschaften, der ebenso aktuell sei, wie die genossenschaftlichen Grundprinzipien zu denen u.a. Solidarität, Identität und Mitbestimmung zählten. „Deshalb sind Wohnungsbaugenossenschaften - von denen es in Schleswig-Holstein mehr gibt, als die hier ausstellenden - seit weit über 100 Jahren so erfolgreich“, so Auen.

Landtagspräsident Klaus Schlie lobte die konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Menschen:



Fotos Gerd Warda

„Die Ansprüche an modernen Wohnraum wandeln sich schneller, als die Bausubstanz verfällt. Dies ist eine gewaltige Herausforderung für alle an der Wohnraumbeschaffung Beteiligten. Die Wohnungsbaugenossenschaften in Schleswig-Holstein leisten hier seit vielen Jahrzehnten hervorragende Arbeit. Darüber hinaus prägen Sie mit ihren Bauten die Quartierentwicklung und das Stadtbild. Sie sind ein sozialer Faktor mit hoher Kompetenz – eben ein Erfolgsmodell.“

Raimund Dankowski, Vorstandsvorsitzender des Selbsthilfe-Bauverein eG,

Flensburg und Vorsitzender des VNW Schleswig-Holstein e.V. verwies darauf, dass die Menschen in den Genossenschaften sich mit innerer Überzeugung der Daueraufgabe verschrieben hätten, gutes und bezahlbares Wohnen zu sichern. Dankowski: „Zwar müssen auch Genossenschaften mehr einnehmen als sie ausgeben - von den Gewinnen profitieren bei uns aber die Mitglieder.“ Sie erhielten auf ihre Genossenschaftsanteile eine vernünftige Dividende und ein Dauernutzungsrecht an einer bezahlbaren Genossenschaftswohnung. Genossenschaftsmitglieder wohnten quasi in der eigenen Firma.

Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen. Henry Ford

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

Mit Blick in die Zukunft empfahl Erk Westermann-Lammers, Vorstandsvorsitzender der Investitionsbank Schleswig-Holstein:

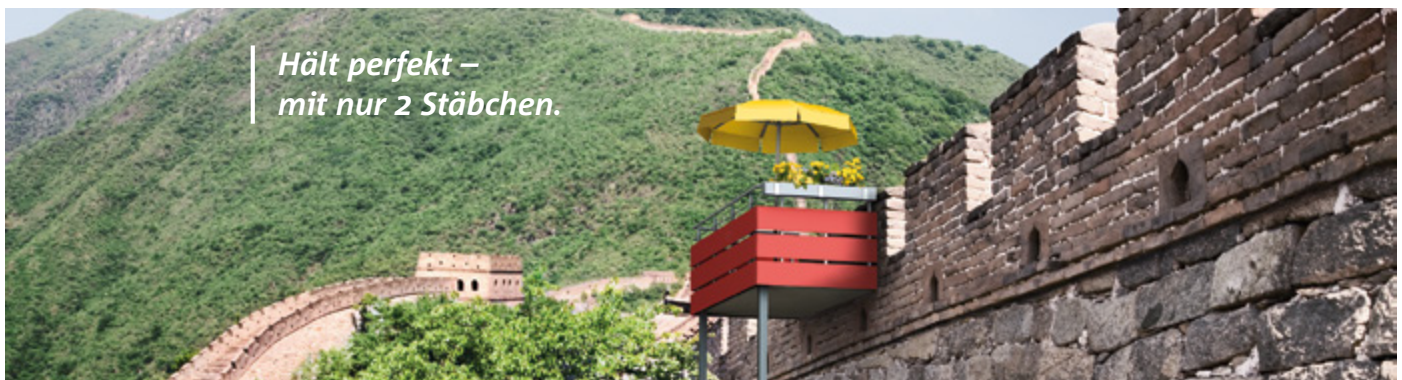
„Wir müssen die gesellschaftlichen Veränderungen reflektieren, wenn wir einen konstruktiven Beitrag leisten und generationengerechte Quartiere entwickeln wollen. Hier ist schlüssiges und gleichgerichtetes Handeln gefragt.“ Als Partner der Wohnungsbaugenossenschaften bietet die zentrale Förderbank des Landes Hilfe bei der Entwicklung von Nutzungs- und langfristig tragbaren Finanzierungskonzepten.

Genossenschaften: etabliert und attraktiver denn je

Sven Auen: „Angesichts mancher Globalisierungsauswüchse, wo wirtschaftliche Rendite alles und der Mensch nichts ist, sieht eine wachsende Gruppe von Menschen in der Genossenschaft die passendere Rechtsform zur Ausübung wirtschaftlicher Aktivitäten.“ 7.500 Genossenschaften mit 20 Millionen Mitgliedern und 800.000 Mitarbeitern gibt es allein in Deutschland – darunter allein 2.000 Wohnungsbaugenossenschaften mit knapp 2,8 Millionen Mitgliedern. Hierzulande gäbe es fast fünf Mal so viele Genossenschaftsmitglieder wie Aktionäre. Auen abschließend: „Genossenschaften haben immer Konjunktur und sind dadurch auch verlässliche Partner für das Land und die Kommunen. Das wollen wir mit dieser Ausstellung zeigen.“

Die 18 ausstellenden Wohnungsbaugenossenschaften bewirtschafteten 70.000 Wohnungen und bieten rund 76.000 Mitgliedern ein gutes und sicheres Zuhause. Dafür investieren sie jährlich rund 115 Millionen Euro in die Pflege guter Nachbarschaften und des Wohnungsbestandes, dessen zeitgemäße Modernisierung sowie den Neubau.

Jana Lüth



Wo immer Sie Balkone planen: Wir finden die Lösung. Ob auf zwei Stützen oder frei auskragend, unsere Balkonsysteme sind technisch ausgereift und thermisch optimal entkoppelt.

Darüber hinaus machen der hohe Standardisierungsgrad und die geringen Montagezeiten unsere Produkte extrem effizient.

www.schoeck-balkonsysteme.de

Perfekt aufgestellt!

 **Schöck** | Balkonsysteme

Sozialmanagement

Künstler Il-Chin Choi: Graffiti schafft Identifikation

Jugendliche gestalten die Fassade eines Wohnblocks in der Hermann-Brill-Straße / Kooperationsprojekt der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte und Quartiersmanagement / Ziel: Kreativität fördern und eine positive Bindung an den Stadtteil erzeugen. Das Wort CHAOS prangt in fast mannshohen, bunten Schriftzeichen auf der Stirnseite des Wohnblocks Hermann-Brill-Straße 1-9 in Frankfurt Sindlingen. Ungewöhnlich allerdings, dass sich die Künstler, wenn auch nur mit ihren Szene-Namen, direkt neben dem Kunstwerk verewigt haben: Lokee, Plata, Tobi, Pucki und LA... zeichnen anscheinend verantwortlich für das Kunstwerk. Und, beinahe noch ungewöhnlicher: Das Kunstwerk ist auch von der Eigentümerin des Hauses, der Nassauischen Heimstätte, so gewollt!



Die Initiatoren und die Künstler (v.l.n.r.): Sandra Gesper, Leiterin des Servicecenters der Nassauischen Heimstätte, Lokee, Tobi, Marja Glage, Quartiersmanagerin der Caritas, Il-Jin Choi, Projektleiter von artmos4, Plata, Pucki; Foto NH / Strohfeldt

Mit diesem innovativen Projekt wollte das Wohnungsunternehmen in enger Kooperation mit Marja Glage, der für Sindlingen zuständigen Quartiersmanagerin, Jugendliche aus der Hermann-Brill-Siedlung an ihr Wohnviertel binden: Die Kids gestalteten unter Anleitung einer professionellen Agentur die Stirnwand des frisch sanierten Wohnblocks. „Die Jugendlichen hinterlassen auf diese Art Spuren, über die sich andere Bewohner ebenfalls freuen können“, erläutert die bei der Nassauischen Heimstätte zuständige Servicecenterleiterin Sandra Gesper. „Sie bekommen dadurch Aufmerksamkeit wie auch Anerkennung – und identifizieren sich viel intensiver mit ihrem Stadtteil.“

Sie bekommen dadurch Aufmerksamkeit wie auch Anerkennung

Graffiti unter Anleitung von Profis

An fünf Tagen Anfang November veranstaltete der freie Künstler Il-Chin Choi von der Agentur artmos4 mit interessierten Jugendlichen aus der Siedlung einen Graffiti-Workshop – Ziel: ein neues Spray-Denkmal auf der Hauswand. „Zuerst haben wir Skizzen gemacht, dann sind wir an die Wand und haben gesprayed, dann wieder die Skizzen verbessert“, erläutert Il-Chin Choi die Vorgehensweise. „Anfangs war das noch ein bisschen schwierig, aber es wurde immer routinierter und komplexer.“ Tobi, einer der Künstler aus dem Viertel, erinnert sich: „Wir haben vor allem Teamarbeit gelernt: Am Anfang hat da jeder zunächst irgendwas hingesprüht, das sah nicht so gut aus. Und dann haben wir es zusammen gemacht – und es wurde weitaus besser!“ Und warum Chaos? Tobis entwaffnende Antwort: „So sieht es eben in unseren Herzen aus.“

Wir haben vor allem Teamarbeit gelernt

Seiner Meinung nach sollte es in Sindlingen mehr Flächen geben, auf denen das Sprayen erlaubt ist. „Ich würde immer mitmachen!“ Durch den Workshop sei ein sehr intensiver Kontakt zu den Jugendlichen in sehr kurzer Zeit entstanden, freut sich Quartiersmanagerin Marja Glage. „Ich bin sehr froh über das Projekt und darüber, dass die Jungs sichtbare Zeichen setzen.“ Die Kosten für den Workshop und das fertige Kunstwerk in Höhe von rund 5.500 Euro trägt die Nassauische Heimstätte. Das Geld sei gut angelegt, denn „die Aktion gibt den Jugendlichen die Gelegenheit, sich konstruktiv künstlerisch zu beteiligen. Dadurch entsteht ein positives Gefühl für das eigene Quartier“, resümiert Sandra Gesper.

Maßnahmenpaket für ein stabiles Umfeld

Das Projekt ist Teil des städtischen Programms „Aktive Nachbarschaft“, in dem die Nassauische Heimstätte in enger Kooperation mit dem Quartiersmanagement der Caritas und weiteren Vereinen, Initiativen und Institutionen vor Ort einen wichtigen Part übernommen hat. Der Graffiti-Workshop zielt darauf ab, den bereits etwas älteren Jugendlichen die Anerkennung zu geben, die ihnen möglicherweise im Umfeld fehlt. Für Jüngere hat das Wohnungsunternehmen ein „Taschengeld-Projekt“ unter Leitung einer Mieterin ins Leben gerufen, bei dem die Kinder gegen Bezahlung die Freiflächen im Quartier sauber halten. Zudem macht das von der Nassauischen Heimstätte zum großen Teil mitgetragene Berufsorientierungsmobil für Jugendliche regelmäßig in Sindlingen Station. „Ein stabiles soziales Umfeld“, erläutert Gesper, „erhöht die Wohnqualität und steigert so die Attraktivität des Viertels. Jeder Cent, den wir in nachbarschaftliche Maßnahmen stecken, rechnet sich.“ Die Nassauische Heimstätte bewirtschaftet in Sindlingen über 350 Wohnungen, die zum Teil gerade saniert werden.

Heike D. Schmitt, Sonja Keller

Jeder Cent, den wir in nachbarschaftliche Maßnahmen stecken, rechnet sich!

Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt

Die Nassauische Heimstätte Wohnungs- und Entwicklungsgesellschaft mbH, Frankfurt/Main, bietet seit 90 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Sie beschäftigt rund 660 Mitarbeiter. 2005 erwarb die Nassauische Heimstätte die Anteile des Landes Hessen an der Wohnstadt Stadtentwicklungs- und Wohnungsbaugesellschaft Hessen mbH, Kassel. Durch den Zusammenschluss avancierte sie zu einem der führenden deutschen Wohnungsunternehmen: der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt mit 62.000 Mietwohnungen in 150 Städten und Gemeinden. Diese werden aktuell von rund 260 Mitarbeitern in vier Regionalcentern – untergliedert in 13 Servicecenter – betreut. Aus der gestiegenen Nachfrage heraus entwickelte sich im folgenden Jahr die Marke „NH ProjektStadt“. Dort werden Kompetenzfelder gebündelt, um nachhaltige Stadt- und Projektentwicklungsaufgaben sowie Consulting-Aktivitäten im In- und Ausland durchzuführen.

Seit 90 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln.



**WIR VERBINDEN ...
WERTSCHÖPFUNG MIT
WERTSCHÄTZUNG!**

STOLPUNDFRIENDS
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

MEN IN GREEN
DIE GÄRTNER DER AUFBAUGEMEINSCHAFT
ESPELKAMP | WERBEKAMPAGNE 2012

VERMIETUNGSFÖRDERUNG | KUNDENZUFRIEDENHEIT | IMAGEGEWINN

Weitere Informationen unter www.stolpundfriends.de

Marketing

GAGFAH schließt WOBA Finanzierung über 1,06 Mrd. Euro mit der Bank of America Merrill Lynch erfolgreich ab

Eine der größten Finanzierungen der letzten Jahre im deutschen Immobiliensektor. Wichtiger Schritt zur Verbesserung des Fälligkeitsprofils - Zinssatz von 3,90% niedriger als für die abgelöste Finanzierung. GAGFAH und die Bank of America Merrill Lynch haben die Finanzierung über 1,06 Mrd. Euro abgeschlossen, deren generelle Übereinkunft die GAGFAH am 4. Februar bekanntgegeben hatte. Das vorherige Darlehen für das WOBA Portfolio in Höhe von 1,04 Mrd. Euro, mit Fälligkeit 15. Mai 2013, ist durch den neuen Kredit abgelöst worden.



Neue Mitte Mülheim Broich - Wohnen und Arbeiten, Prinzeß-Luise-Straße/ Bülowstraße;
Foto M.Ehrich/ Archiv GAGFAH

Das neue Darlehen hat eine Laufzeit von fünf Jahren. Das Darlehen entspricht 60% des durch einen von GAGFAH beauftragten Gutachter ermittelten Wertes des WOBA Portfolios. Weiterhin weist das Darlehen einen Zins von 3,90% auf, der 43 Basispunkte niedriger ist als der Zins von 4,33% des abgelösten Darlehens. Der Darlehensvertrag sieht eine jährliche Tilgung in Höhe von 1,0% vor und enthält die für Wohnimmobilienkredite typischen vertraglichen Auflagen.

„Dies ist die erste von mehreren Finanzierungen, die wir in der ersten Jahreshälfte abschließen wollen, und sie ist ein wichtiger Schritt zur Optimierung unserer Kapitalstruktur. Außerdem haben wir damit die Rolle der GAGFAH als langfristiger Bestandhalter im deutschen Wohnimmobilienmarkt gestärkt“, erklärte Gerald Klinck, CFO der GAGFAH GROUP.

<http://www.gagfah.de/>

Dirk Schmitt Bettina Benner



Magdeburg Mietwohnungen der GAGFAH in der Beimssiedlung nach den Plänen von Bruno Taut saniert; Foto: U.Kneise/ Archiv GAGFAH



Marketing

Tue Gutes ... Und lass Kunden darüber reden!

Gute Qualität, günstige Preise, besonders wertvoll – was andere Unternehmen tagtäglich in ihren Werbebotschaften anpreisen, gehört für die nachhaltige Wohnungswirtschaft zu ihrem festen Selbstverständnis und routinierten Tagesgeschäft. Dass diese Einstellung auch authentisch in die Öffentlichkeit transportiert werden kann, zeigt der Einsatz von sogenannten Testimonial-Kampagnen – Werbung mit den eigenen Mietern, Mitgliedern oder Mitarbeitern. Wie diese Marketingstrategie funktioniert, erklärt Kay Stolp, Geschäftsführer der auf die nachhaltige Wohnungswirtschaft spezialisierten Marketinggesellschaft STOLPUNDFRIENDS aus Osnabrück



Tue Gutes und lass Kunden darüber reden: Testimonial-Kampagnen vermitteln das Selbstverständnis eines Unternehmens auf authentische Weise.

„Wenn es um die wirksame Positionierung in der Öffentlichkeit oder einen Imagewandel geht, bemerke ich, dass Wohnungsgenossenschaften und kommunale Unternehmen immer wieder vor derselben Problematik stehen: Wie können wir verschiedene Zielgruppen gleichermaßen ansprechen und dabei zielgruppenspezifisch unser Selbstverständnis vermitteln? Diese Frage ist umso bedeutender, legt man die demografischen Entwicklungen der Bevölkerung zugrunde. Zum einen sieht sich die ehemals gemeinnützige Wohnungswirtschaft in der Pflicht spezielle Wohnkonzepte für Senioren anzubieten und zu vermarkten. Zum anderen muss sie insbesondere auch für junge Menschen interessant werden und bleiben, um der Überalterung der Mitglieder- bzw. Mieterstruktur entgegen zu wirken. Denn dieser schleichende Prozess sorgt mancherorts für steigende Leerstandszahlen, die teilweise nur schwer wieder aufgefangen werden können.

Doch wie lassen sich die offensichtlichen Vorteile der nachhaltigen Wohnungswirtschaft auch ebenso offensichtlich übermitteln? Ich gebe hier gern das Beispiel der großen und bekannten Unternehmen, die sich auch ohne allzu nachhaltige Ausrichtung prominent in der Öffentlichkeit darstellen. Wir sehen jeden Tag entsprechende Beispiele im Fernsehen: Mitarbeiter der Iund1 Internet AG bewerben den hervorragenden Kundenservice, Unternehmensgründer Hipp preist die Qualität seiner Babynahrung an und vermeintliche Fielmann-Kunden schwärmen von ihren Brillen. Den Konsumenten soll eine derartige Testimonial-Werbung vor allem Vertrauen und Glaubwürdigkeit suggerieren. Eigenschaften, die bei einer Kaufentscheidung – oder Mietentscheidung – von maßgeblicher Bedeutung sind.

Um also potentielle Mieter und Mitglieder anzusprechen, eignen sich Testimonial-Kampagnen besonders gut für die ehemals gemeinnützige Wohnungswirtschaft – vor allem weil hier kein Grund besteht,

Unternehmensgründer Hipp preist die Qualität seiner Babynahrung an



Als Marketingexperte mit über 20 Jahren Erfahrung in der nachhaltigen Wohnungswirtschaft weiß Kay Stolp, wie eine zielgruppengerechte Kampagne zum hochwirksamen Instrument der Verkaufsförderung wird.

Ergebnisse von Mieterbefragungen vorliegen – die positiven Werbebotschaften lassen sich also durchaus statistisch belegen. Insofern ist eine Testimonial-Kampagne auch ein geeignetes Folgeinstrument im Anschluss einer Mieterbefragung.

mit falschen Versprechen und Meinungen zu werben. Die Kernbotschaft dreht sich vielmehr um das Selbstverständnis des Wohnungsunternehmens als kundennaher Dienstleister. Und der Vorteil dieser Marketingstrategie liegt auf der Hand: In einer Kampagne können gleich mehrere Zielgruppen angesprochen werden und der Einsatz echter Mieter bzw. Mitglieder wirkt überzeugend und glaubwürdig. Die nette Oma von nebenan erklärt, wie zufrieden sie mit den wohnbegleitenden Dienstleistungen ist, die sympathische Familie aus der Nachbarschaft freut sich über die familiengerechte Ausstattung der Wohnung und der Single-Student erklärt, dass er zu günstigen Mieten guten Wohnraum erhält! Positiver und gewünschter Nebeneffekt: Die besonderen Werte der nachhaltigen Wohnungswirtschaft, die in manchen Köpfen in Vergessenheit geraten sind und in anderen wiederum nie präsent waren, gewinnen wieder an Bedeutung und Popularität. Hinzu kommt, dass die Aussagen von Mietern in vielen Fällen durch eine Mieterbefragung belegbar sind, da Ergebnisse von Mieterbefragungen vorliegen – die positiven Werbebotschaften lassen sich also durchaus statistisch belegen. Insofern ist eine Testimonial-Kampagne auch ein geeignetes Folgeinstrument im Anschluss einer Mieterbefragung.



Neben den eigenen Kunden als wirksame Werbeträger, sind auch die Mitarbeiter bewährtes und beliebtes Kampagnenmotiv. Während Kunden für transparente Leistungsversprechen stehen, vermitteln die Mitarbeiter Einsatzbereitschaft und Kundennähe – und verleihen dem Unternehmen ein sympathisches Gesicht. Ich weise unsere Kunden von STOLPUNDFRIENDS bei der Konzeption von Kampagnen gern darauf hin, dass für viele potentielle Mieter und Mitglieder das Wohnungsunternehmen bislang ein neutrales und gesichtsloses Unternehmen war bzw. ist. Will man also die Mietentscheidung positiv beeinflussen, kann der Einsatz von echten Mitarbeitern für ein gesteigertes Identifikationspotential sorgen – so verleihen die eigenen Mitarbeiter ihrem Unternehmen mehr Persönlichkeit und das wiederum sorgt für mehr Vertrauen seitens des potentiellen Kunden.

Im Vorfeld erleben wir von STOLPUNDFRIENDS oft die Skepsis der Geschäftsführung gegenüber dem Vorhaben Testimonial-Kampagne – es wird sich doch niemand zur Verfügung stellen, keiner unserer Mieter und Mitarbeiter würde da mitmachen. Ich beobachte jedoch immer wieder einen gegenläufigen Trend. Mieter, Mitglieder und Mitarbeiter identifizieren sich oft stark mit ihrem Wohnungsunternehmen und stellen sich daher gern als „Hobby-Model“ zur Verfügung. Ein kleiner Tipp von meiner Seite lautet: Eine kleine „Belohnung“ in Form eines Gutscheins, eines kleinen Geschenks oder etwas ähnlichem steigert noch einmal die Aktionsbereitschaft. Und im Vergleich zu gekauften Motiven von Bildagenturen ist das Ergebnis nicht nur günstiger, sondern vor allem authentischer – und das ist letztlich unbezahlbar.

Da ich auch weiß, dass viele Unternehmen der nachhaltigen Wohnungswirtschaft noch nicht den Sinn und Zweck von umfassenden und vernetzten Marketingmaßnahmen erkannt haben, kann ich nur noch einmal mit allem Nachdruck auf die sich wandelnden Strukturen der Gesellschaft hinweisen. Vor dem Hintergrund der demografischen Veränderung ist es absolut notwendig, um mit zielgruppengerecht konzeptierten und kreativ umgesetzten Kampagnen das eigene Unternehmen in der Öffentlichkeit prominenter und präsenter zu machen. Nur wer jetzt vollen Einsatz zeigt, bleibt auch am Ball – um eine Sportmetapher zu gebrauchen.

Wenn Sie sich für die Konzeptionierung und Umsetzung einer individuellen Kampagne interessieren, finden Sie unter www.stolpundfriends.de/referenzen einige unserer Arbeitsbeispiele. Bei einem persönlichen Beratungsgespräch erläutere ich Ihnen gern die Vorteile einer Kampagne innerhalb eines vernetzten Marketingkonzeptes und stehe Ihnen gemeinsam mit meinem Team gern Rede und Antwort, rufen Sie einfach an 0541 800493-0, oder mailen Sie an info@stolpundfriends.de“

Einfach scannen oder unter <http://www.stolpundfriends.de/referenzen/weitere-arbeitsbeispiele/> vorbeischaun und aussagekräftige Arbeitsbeispiele zum Thema Testimonial-Kampagnen erfahren.



Kay Stolp



Jedem Haus gewachsen.

Wo immer Sie Balkone planen: Wir finden die Lösung. Ob auf zwei Stützen oder frei auskragend, unsere Balkonsysteme sind technisch ausgereift und thermisch optimal entkoppelt.

Und weil wir modular kombinierbare Produkte anbieten, sind auch den Gestaltungsmöglichkeiten keine Grenzen gesetzt.

www.schoeck-balkonsysteme.de

Perfekt aufgestellt!

 **Schöck** | Balkonsysteme

Personalien

Betriebliches Gesundheits- und Vorsorgemanagement: „Win-Win-Situation für Arbeitnehmer und Arbeitgeber“

Wenn der Krankenstand in einem Betrieb niedrig ist, kann es auch dem Unternehmen richtig gut gehen. Deshalb ist das Betriebliche Gesundheitsmanagement so wichtig. Dazu gehört etwa, dass Krankheiten möglichst früh erkannt werden – damit die Heilungsmöglichkeiten größer sind und der Genesungsprozess schneller verläuft. Ein großer Vorteil für die betroffenen Arbeitnehmer, natürlich – aber auch ein großer Vorteil für die Unternehmen, die dann rascher wieder mit den bewährten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weiterarbeiten können. Über dieses Thema sprachen wir mit Goetz Friedhoff, Kundenmanager der AVW Unternehmensgruppe.

Herr Friedhoff, was genau muss man sich unter dem Begriff „Betriebliches Gesundheitsmanagement“ vorstellen?

Ziel eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements ist, die betrieblichen Gegebenheiten gesundheitsfördernd auszurichten und somit die persönlichen Ressourcen der Beschäftigten zu stärken. Wichtig dabei: Für Arbeitnehmer und Arbeitgeber entsteht eine Win-Win-Situation – denn gute Arbeitsbedingungen fördern Gesundheit und Motivation bei der Belegschaft, erhöhen aber auf der anderen Seite auch die Produktivität oder die Innovationsfähigkeit eines Unternehmens.

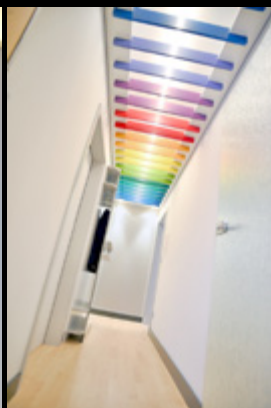
Unternehmen müssen ja stets auch auf ihre Kosten schauen und darauf, was bei einer Investition herauskommt. Was hat der Arbeitgeber denn konkret von einem Betrieblichen Gesundheitsmanagement?

Lassen Sie mich drei Vorteile für die Unternehmen nennen:

Erstens trägt das Gesundheitsmanagement dazu bei, den Krankenstand und die Fehlzeiten zu reduzieren. Das war schon immer wichtig, bekommt aber heute angesichts des demografischen Wandels ein besonderes Gewicht: Gerade bei einer älteren Belegschaft kommt es darauf an, durch entsprechende Vorsorgemaßnahmen die Leistungsfähigkeit zu erhalten und das Gesundheitsbewusstsein zu stärken. Und das schlägt sich bei der Produktivität und der Innovationsfähigkeit des Unternehmens nieder.

Zweitens steigern diese Maßnahmen die Mitarbeiterzufriedenheit – und damit die Bindung der Arbeitnehmer an das Unternehmen. Ein ganz wichtiger Punkt in Zusammenhang mit Abwerbungsversuchen und Fachkräftemangel. Bewährte Mitarbeiter und ihr Know-how bleiben dem Unternehmen erhalten.

Und drittens wächst durch das Gesundheitsmanagement nicht nur die Mitarbeiterbindung, sondern auch die Attraktivität eines Unternehmens für potenzielle Arbeitnehmer – vom Azubi bis zur gestandenen Fachkraft. So wird es einfacher, neue Mitarbeiter anzuwerben und einzustellen.



Was hat denn die AVW Gruppe als Versicherungsspezialist für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft mit diesem Thema zu tun?

Zu einem richtig verstandenen Betrieblichen Gesundheitsmanagement gehört auch ein Vorsorgemanagement – und Vorsorge ist nun einmal ein originäres Versicherungsthema. Sehen Sie: Wir haben uns das Thema Prävention auf die Fahnen geschrieben – auch auf dem Gebiet der Gesundheit. Denn die Früherkennung von Krankheiten ist wichtig – manchmal sogar lebenswichtig. Heute gibt es Diagnostikverfahren, mit denen Erkrankungen frühzeitig und zuverlässig erkannt sowie behandelt werden können. Deshalb gehört es zu einem gesundheitsbewussten Lebensstil, sich regelmäßig vom Arzt durchchecken zu lassen. Doch weder die Gesetzliche noch die Private Krankenversicherung zahlen für alle sinnvollen Vorsorgemaßnahmen. Diese Versicherungslücke schließt der Vorsorgetarif, den wir im Rahmen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements vermitteln.

Worüber sprechen wir denn konkret, wenn es um den Vorsorgetarif geht?

Konkret geht es um eine optimale Ergänzung des bestehenden Versicherungsschutzes: Die Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung decken nur einen kleinen Teil aller sinnvollen Früherkennungsmaßnahmen ab. Und auch für Privatversicherte gilt: Wer sich in allen Lebensphasen auch präventiv um seine Gesundheit kümmern will, muss in den meisten Fällen extra zahlen. Genau hier springt der Vorsorgetarif ein. Sein Leistungskatalog sieht beispielsweise die jährliche Zahnreinigung vor, einen Schilddrüsen-Check, eine ergänzende Krebsvorsorge sowie die Schlaganfallvorsorge. Versichert werden können die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Wohnungsunternehmens selbst sowie deren Familienangehörige. Ganz wichtig dabei sind drei Punkte: Erstens ist jeder Mitarbeiter selbstständig versichert. Zweitens besteht freie Arztwahl. Und drittens wird Datenschutz großgeschrieben: Es erfolgt keine Weitergabe von Untersuchungsergebnissen.

Wie sieht es denn finanziell mit dem Vorsorgetarif aus? Müssen die Unternehmen die gesamten Kosten übernehmen?

Es gibt mehrere Möglichkeiten. Natürlich kann das Wohnungsunternehmen die Beiträge für seine Mitarbeiter komplett übernehmen. Es kann aber auch die Beiträge „nur“ bezuschussen, sodass die Mitarbeiter einen Teil selbst tragen. Oder das Unternehmen bietet der Belegschaft im Rahmen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements die Möglichkeit an, dem Vorsorgetarif auf eigene Rechnung beizutreten und dabei vom günstigen Gruppentarif zu profitieren.

Von welcher Größenordnung reden wir überhaupt?

Die Beiträge sind generell sehr günstig. In der Altersgruppe der 35- bis 44-Jährigen liegen sie etwa bei 10 Euro pro Monat, bei den 45- bis 54-Jährigen etwas darüber. Darüber hinaus bieten sich Vorteile für Arbeitgeber und Arbeitnehmer bei der Lohnsteuer und bei den Sozialabgaben. Für den Arbeitgeber sind die Beiträge auch steuerlich abzugsfähig.

Hat die AVW Gruppe bereits Erfahrungen mit dem Vorsorgetarif gemacht?

Ja, und zwar äußerst gute Erfahrungen! Wir haben beispielsweise erst vor kurzem das Vorsorgemanagement für ein großes Unternehmen mit 3.000 Mitarbeitern umgesetzt. Dabei gab es eine sehr positive Resonanz von der Geschäftsführung und aus dem Mitarbeiterkreis. Alle waren höchst zufrieden.

Ihr Fazit für die Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ist also ...

Auf jeden Fall ein Vorsorgemanagement einführen! Es gibt nur Vorteile! Es liegen viele positive Erfahrungen vor. Ich bin sicher, dass solche Gesundheitskonzepte in Zukunft bei vielen Unternehmen Einzug halten werden, um den Krankenstand zu reduzieren und die Mitarbeiterbindung zu verstärken. Wobei der Vorsorgetarif nur ein Baustein des Betrieblichen Gesundheitsmanagements ist. Darüber hinaus gibt es eine ganze Reihe weiterer Möglichkeiten. Sprechen Sie doch einfach einmal mit uns darüber!

Herr Friedhoff, vielen Dank für das Gespräch.

Personalien

GAG Köln: Kathrin Möller weitere fünf Jahre für den Bereich Technik im Vorstand

Der Aufsichtsrat der GAG Immobilien AG hat auf seiner heutigen Sitzung den Vertrag mit Kathrin Möller, Vorstandsmitglied für den Bereich Technik, um fünf Jahre verlängert. Der neue Vertrag tritt zum 1. Juli 2013 in Kraft. Die Architektin und Stadtplanerin Kathrin Möller kam Anfang 2009 aus Bremen, wo sie als Geschäftsführerin der Gesellschaft für Stadtentwicklung tätig war, nach Köln zur GAG. Zuvor war sie als Architektin in Berlin und Bremen sowie als Dozentin an der Universität in Hannover tätig gewesen. Zu ihrem Zuständigkeitsbereich als Vorstandsmitglied bei der GAG gehören die Bereiche Planen und Bauen, Instandhaltung, Vertrieb und Einkauf.



Kathrin Möller, GAG Immobilien AG

„Mit einem eigenen Ressort für den Bereich Planen und Bauen unter kompetenter Führung betonen wir die Notwendigkeit weiterer Anstrengungen, in der Metropole Köln auch weiterhin bezahlbaren Wohnraum zu erhalten und neu zu schaffen“, erklärte der GAG-Aufsichtsratsvorsitzende Jochen Ott zur Vertragsverlängerung.

Weiterhin bezahlbaren
Wohnraum zu erhalten und
neu zu schaffen

Jörg Fleischer

Personalien

Veränderungen: Thomas Malburg, Thomas Lindner, Tobias Hoffmann, Rolf Buch

Thomas Malburg wurde zum neuen Vorstand der Gemeinnützigen Baugenossenschaft Wittlich e. G. berufen. Thomas Lindner leitet seit dem 1. März 2013 Catella am Standort Frankfurt/Main. Tobias Hoffmann hat Anfang Februar die Leitung des Bereichs Produktmanagement Immobilienfinanzierung bei dem Immobiliendienstleister PlanetHome übernommen. Rolf Buch zum CEO der Deutschen Annington Immobilien SE ernannt

Thomas Malburg wurde zum neuen Vorstand der Gemeinnützigen Baugenossenschaft Wittlich e. G.

Dipl. Kfm. Thomas Malburg wurde zum 1.11.2012 als Vorstand (hauptamtlich) bestellt. Franz-Leo Simon ging in Ruhestand und ist zum 31.12.2012 als Vorstand aus der Genossenschaft ausgeschieden. Hubert Weinand ist weiterhin Vorstand (nebenamtlich). Im Tochterunternehmen, der WBW Wohnbau Wittlich GmbH hat sich nichts geändert.

Thomas Lindner leitet Catella in Frankfurt/Main

Thomas Lindner leitet seit dem 1. März 2013 Catella am Standort Frankfurt/Main. Das Catella Team in Frankfurt wurde in den letzten Monaten um fünf neue Kolleg(inn)en erweitert und ist damit Teil der bundesweiten Wachstumsstrategie von Catella. „Wir freuen uns mit Herr Lindner einen erfahrenen Kollegen gewonnen zu haben, der die Führung von unserem hoch motivierten Frankfurter Team übernimmt. Damit wird unsere Marktposition gestärkt und unsere qualitativen Beratungsleistungen weiter ausgeprägt“, erklärt Klaus Franken, CEO von Catella Deutschland.

Thomas Lindner ist Mitglied der Chartered Surveyor (MRICS) sowie Immobilienökonom (IRE/BS) und am Standort Frankfurt verwurzelt, unter anderem durch seine langjährige Projektentwicklungs- und Vermietungstätigkeiten im Hause Groß & Partner Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH. Nach acht Jahren, zuletzt als Prokurist im Status eines Senior Consultant Investment verlässt er seine bisherige Wirkungsstätte bei Dr. Lübke. Dort sammelte er umfangreiche Erfahrungen und Erfolge im bundesweiten Transaktionsgeschäft in den verschiedensten Segmenten wie Büro, Hotel, Pflege sowie Einzelhandel und war für namhafte nationale wie internationale Investoren tätig.

„Catella bietet eine hervorragende Plattform, um individuelle Lösungen für Kunden am Markt zu ermöglichen,“ zeigt sich Thomas Lindner überzeugt. „Die enge Zusammenarbeit im bundesweiten Team und die Vernetzung der verschiedenen Geschäftsbereiche eröffnet neue Marktchancen.“

„Durch unsere Struktur bieten wir unseren Kunden den Mehrwert einer echten Teamleistung – regionale Beschränkungen, Einzelkämpfertum und Beratung unter Provisionsdruck sind uns fremd - Catella hat den Anspruch objektive Lösungen zu entwickeln, die für unsere Kunden auf Dauer sinnvoll sind“, erläutert Klaus Franken den hohen Wirkungsgrad von Catella und verspricht: „das Team wird weiter ausgebaut; fünf Neueinstellungen seit dem vierten Quartal 2012 untermauern das aktuelle Wachstum von Catella am Standort Frankfurt/Main.“

Über die Deutsche Annington Die Deutsche Annington Immobilien Gruppe gehört mit mehr als 200.000 vermieteten und verwalteten Wohnungen zu den führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Das Unternehmen bietet deutschlandweit an rund 600 Standorten Wohnungen zur Miete und zum Kauf, ergänzt um kundenorientierte Serviceleistungen.

Catella Deutschland

Die Catella Property Group zählt zu den führenden Transaktionsberatern in den euro-päischen Immobilienmärkten. Unsere Stärke liegt im Bereich der immobilienbezogenen Corporate Finance. Catella in Deutschland ist bundesweit aktiv und spezialisiert auf die Betreuung von Immobilieninvestitionen und Portfolio-Beratung sowie auf die Bereiche Vermietung, Produkt- und Entwicklungsmanagement. Die Breite unseres Leistungs-spektrums ermöglicht es uns, alle Phasen eines Immobilienengagements erfolgreich zu begleiten.

PlanetHome: Tobias Hoffmann ist neuer Leiter Produktmanagement

Tobias Hoffmann hat Anfang Februar die Leitung des Bereichs Produktmanagement Immobilienfinanzierung bei dem Immobiliendienstleister PlanetHome übernommen. In dieser Position ist er unter anderem für die Betreuung sowie die laufende Optimierung des Produktportfolios zuständig. Der 39-jährige studierte Betriebswirt kommt von der DSL Bank, wo er im Key Account Management zahlreiche große Vertriebe betreute. Davor leitete er das Produktmanagement des Finanzierungsvermittlers Interhyp.

Dr. Bernd Klosterkemper, Vorstandssprecher des Unternehmens, freut sich über den Neuzugang: „Tobias Hoffmann ist ein branchenerfahrener Fachmann, der das richtige Know-how für eine umfassende Betreuung unserer Produktpartner mitbringt. Mit seiner langjährigen Erfahrung wird er bei PlanetHome wertvolle Impulse setzen und entscheidend zum weiteren Wachstumskurs unseres Unternehmens beitragen.“

Über Terra Firma
Terra Firma ist eine führende Private-Equity-Firma, die auf den Buy-out von großen, kapitalkräftigen und komplexen Unternehmen spezialisiert ist. Terra Firma schafft für diese Unternehmen und ihre Investoren Werte, durch strategische Neuausrichtung und Verbesserungen in Arbeitsabläufen und Management. Seit der Gründung im Jahr 1994 hat Terra Firma über 13 Milliarden Euro Eigenkapital investiert und Transaktionen mit einem aggregierten Unternehmenswert von 44 Milliarden Euro durchgeführt.

Rolf Buch zum CEO der Deutschen Annington Immobilien SE ernannt



Rolf Buch, CEO der Deutschen Annington

Die Deutsche Annington Immobilien SE (DAIG) gibt die Ernennung von Rolf Buch (47) zum designierten Vorstandsvorsitzenden (CEO) zum 1. März 2013 bekannt. Am 1. April wird Rolf Buch Vorstandsvorsitzender (CEO). Rolf Buch war bisher Vorstandsmitglied der Bertelsmann SE und Vorstandsvorsitzender der Arvato AG. Während seiner Zeit bei Arvato ist das Unternehmen zu einem globalen BPO-Dienstleister mit mehr als 60.000 Mitarbeitern in über 40 Ländern gewachsen und hat sich zum am schnellsten wachsenden Geschäftsbereich der Bertelsmann SE entwickelt. Nachdem Rolf Buch Maschinenbau und Betriebswirtschaft an der RWTH Aachen studiert hat, begann er 1991 seine Karriere bei Bertelsmann.

Die DAIG wurde 2001 von Terra Firma gekauft und ist das größte Wohnungsunternehmen

Deutschlands mit über 200.000 vermieteten und verwalteten Wohneinheiten. Im Dezember 2012 hat die DAIG die größte Immobilienrefinanzierung Europas abgeschlossen.

Guy Hands, Chairman von Terra Firma, sagt: „Ich möchte Rolf Buch bei der Deutschen Annington willkommen heißen. Er hat eine herausragende Bilanz, was die Wertsteigerung für die Kunden und den Aufbau erfolgreicher Geschäfte angeht und ist eine gute Wahl für die Führung des Unternehmens. Ich bin sicher, dass die Deutsche Annington unter seiner Führung ihr erfolgreiches Wachstum fortsetzen wird.“

Rolf Buch sagt: „Ich freue mich, in einer so spannenden Phase ihrer Entwicklung zur Deutschen Annington zu kommen. Sie kann eine eindrucksvolle Bilanz vorweisen und ich freue mich darauf, die geschäftliche Entwicklung weiter voranzutreiben.“ Die Deutsche Annington gibt außerdem bekannt, dass sie Morgan Stanley und JPMorgan beauftragt hat, das Unternehmen in Bezug auf seine strategischen Möglichkeiten zu beraten.